

ИНДЕКС ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ (ИИП)

2025

на основе мониторинга отраслей –
видов экономической деятельности
субъектов малого и среднего
предпринимательства
Республики Татарстан



ФОНД ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН



Центр
Инвест
Проект



<https://aspredrt.ru/>

www.tisbi.ru

<https://fpprt.ru/>

«Индекс инвестиционной привлекательности (ИИП) на основе мониторинга отраслей - видов экономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства РТ» / Р.А. Шайхудинов. - Казань: ИЦ Университета управления «ТИСБИ», 2025. - 98 с.

Составитель Шайхудинов Рафик Агзамович, руководитель проекта.

Рецензенты:

Найда Анна Михайловна, кан. экон. наук, первый проректор, зав. кафедрой «Бизнес аналитики» УВО «Университет управления «ТИСБИ».

Панасюк Михаил Валентинович д-р геогр. наук, профессор Института управления, экономики и финансов Казанского федерального университета.

Сабирзянов Алмаз Мансурович, канд. сел. наук, доцент кафедры географии и картографии Института управления, экономики и финансов Казанского федерального университета.

«Индекс инвестиционной привлекательности (ИИП) подготовлен на основе мониторинга отраслей - видов экономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства РТ. На основе использования статистических материалов. Издание второе дополненное, Пособие содержит краткие теоретические результаты статистического анализа деятельности предприятий, ведущих экономическую деятельность. В пособии представлены статистические сведения по основным отраслям, выраженные в индексных показателях в динамике с 2008 по 1 января 2023 г.. Представленные материалы могут использоваться начинающими предпринимателями, инвесторами для обоснования решений стратегического и тактического характера.

Для понимания экономических процессов важно отслеживать состояние инвестирования предприятий различных отраслей. Настоящее пособие представляет собой второе издание Мониторинга результатов статистического анализа экономической деятельности предприятий. Представленные материалы могут использоваться студентами, аспирантами, предпринимателями- инвесторами для обоснования инвестиционных решений.

© Шайхудинов Р.А

© УВО «Университет управления «ТИСБИ»

ВЫРАЖЕНИЕ БЛАГОДАРНОСТИ:

Пудовик Елене Михайловне, кандидату географических наук Заведующей кафедрой «Экономическая география и пространственное развитие территорий» и профессору за участие в исследовательском проекте и существенный вклад в достижение проектных целей.

Посвящается членам Ассоциации предприятий малого и среднего бизнеса Республики Татарстан.

*Мнения, высказанные в содержании настоящего отчета, могут не совпадать с мнением спонсоров и партнеров проекта.
При перепечатке материалов и других формах письменного использования ссылка на документ обязательна.*

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
Университет управления «ТИСБИ».....	7
Резюме.....	9
Термины и сокращения.....	10
Методика.....	12
I. Индекс инвестиционной привлекательности (ИИП) видов экономической деятельности (отраслей).....	15
II. Основные экономические показатели деятельности предприятий по видам экономической деятельности.....	18
1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство.....	18
2. Добыча полезных ископаемых.....	25
3. Строительство.....	31
4. Обрабатывающие производства.....	41
5. Оптовая и розничная торговля.....	45
6. Гостиницы и рестораны.....	53
7. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды.....	64
8. Транспорт и связь.....	71
9. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.....	78
10. Образование.....	83
11. Здравоохранение и предоставление социальных услуг.....	88
III. Заключение.....	95

ВВЕДЕНИЕ

Привлечение инвестиций стало одной из основных сфер состязательности между странами, регионами и муниципалитетами, каждый из которых формирует пул наиболее привлекательных и приоритетных отраслей для крупного бизнеса или видов экономической деятельности малого и среднего бизнеса (МСБ).

В деятельность по привлечению инвестиций, которая является одним из приоритетов экономической политики Республики Татарстан, вовлечены многие структуры управления во главе с Раисом Рустамом Нургалеевичем Миннихановым. Согласно результатам Национального рейтинга состояния инвестиционного климата субъектов России, Татарстан сохранил вторую строчку, уступая только Москве. Для всесторонней оценки ситуации предпринимателям нужна как можно более глубокая и всесторонняя информация о состоянии отраслей и предприятий, с которыми придется делить рынок, ежедневно доказывая свою жизнеспособность. Настоящий мониторинг проведен с целью получения индекса инвестиционной привлекательности (ИИП) видов экономической деятельности (отраслей) субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) в интересах содействия предпринимателям при подготовке инвестиционных решений.

Надеемся, полученный в результате мониторинга ИИП отраслей - видов экономической деятельности СМСП будет полезен предпринимателям различного уровня, в том числе и для субъектов крупного бизнеса, планирующих свое развитие. Для внешних и внутренних инвесторов настоящий документ поможет оценить перспективы развития различных видов деятельности, а также понять, например, причины низкой рентабельности и существующей доли убыточных предприятий.

Разумеется, статистика, иллюстрирующая деятельность отраслей, ограничена в своих возможностях и не претендует на необходимую предпринимателям полноту информации. В силу этого, в дополнение к ИИП и составляющим его компонентам предпринимателям важно учитывать и информацию, например, о деловой конкуренции, о применяемых коммерческих практиках, инструментах маркетинга, о рынке труда и наличии профессиональных кадров и многом другом. Для принятия инвестиционных решений особую важность представляет изучение применяемых в отрасли технологий и возможностей использования инноваций, без чего сегодня обеспечить конкурентные преимущества не представляется возможным.

Для снижения инвестиционных рисков важно учитывать: объем сегмента рынка, динамику и потенциал, цикличность спроса, эластичность цен; барьеры вхождения в отрасль - доступ к каналам распределения, доступ к сырьевым ресурсам, защищенность со стороны государства, социальные проблемы отрасли и др.; взаимоотношения с поставщиками - наличие местных поставщиков, материалов-заменителей, интенсивность конкуренции среди поставщиков, уровень вертикальной интеграции с поставщиками и др.

Интерпретация результатов исследования, как и конкретные рекомендации по инвестированию, осознанно не включались в задачи настоящего проекта, полагая, что это работа заказчика - участника инвестиционного процесса. Настоящий документ претендует лишь на роль дополнительного источника при выборе привлекательной отрасли и разработки инвестиционных проектов. Вполне возможно также его использование при подготовке муниципальных и отраслевых программ развития инфраструктуры, приоритизации мер государственной поддержки и т.д.

Р. Шайхудинов,
руководитель проекта.

Университет управления «ТИСБИ» - один из первых негосударственных вузов России, который взял курс на трансформацию в **цифровой предпринимательский Университет** с качественным образованием, переориентированным на новую форму работы с работодателями, для повышения их мотивированности и вовлеченности в учебный процесс и практическое обучение, а также оценку качества подготовки студентов и на решение приоритетной задачи экономики Российской Федерации - увеличение доли субъектов малого и среднего предпринимательства. Все вышеизложенное стало основой для разработки стратегии развития УВО «Университет управления «ТИСБИ» в 2025-2035 гг.

В 2017 г. в Университете управления «ТИСБИ» был создан Центр студенческого предпринимательства, который представляет собой открытую площадку для профессионального взаимодействия власти, бизнес-сообщества и студенческой молодежи с активной предпринимательской позицией. Именно здесь участники разрабатывают совместную стратегию и тактику развития предпринимательской сферы и определяют приоритетные направления развития малого и среднего бизнеса в регионе.

Основной целью деятельности Центра является создание условий для профессионального взаимодействия студенческой молодежи с активной предпринимательской позицией, власти и бизнес-сообщества с целью поддержки и сопровождения студенческих бизнес-инициатив.

В 2023 г. Университет управления «ТИСБИ» подписал расширенное соглашение о сотрудничестве с Ассоциацией предприятий малого и среднего бизнеса Республики Татарстан, предметом которого являются популяризация предпринимательства среди молодежи, привлечение будущих молодых специалистов к активной социально-предпринимательской деятельности и масштабирование опыта разработки и реализации самостоятельных предпринимательских проектов.

В учебных планах всех направлений подготовки бакалавров и специалистов (21 программа) и магистров (13 программ) включены дисциплины: «Основы проектной деятельности», «Основы предпринимательства», «Управление проектами»,

«Цифровые технологии и искусственный интеллект», «Системы интеллектуального анализа данных». Таким образом, ежегодно более 1500 студентов формируют базовые и надпрофессиональные предпринимательские и цифровые компетенции.

По окончании предпринимательских дисциплин каждый студент презентует свою бизнес-идею и необходимые технологические решения для ее реализации. Защита проектов идет с участием не только профессорско-преподавательского состава, но и экспертов из числа предпринимателей и руководителей организаций.

С 2022 г. УВО «Университет управления «ТИСБИ» ежегодно проводит Акселерационную программу поддержки проектных команд и студенческих инициатив для формирования инновационных продуктов в рамках реализации Федерального проекта «Платформа университетского технологического предпринимательства» Государственной программы Российской Федерации «Научно-технологическое развитие Российской Федерации» на базе УВО «Университет управления «ТИСБИ». Студенты изучают материалы, представленные в рамках акселерационной программы, разрабатывают проекты по направлению EduNet, SportNet, предлагают цифровые решения, в том числе с использованием искусственного интеллекта, для решения проблем в образовательной среде студентов, школьников, а также цифровые помощники для активного времяпрепровождения и дополнительного образования.

Достижение целей, поставленных в Стратегии Татарстан-2030, в региональном проекте по развитию предпринимательства предполагает вовлечение различных институтов и инструментов, способных оказать влияние на содержательные процессы и получение конечных результатов. Для достижения масштабных целей желательно отслеживать основные этапы движения к цели, вносить корректировки, адекватно распределять ресурсы. Этой функцией мы наделяли три волны Мониторинга: 2013, 2016 и 2018 гг., которые были направлены на оценку состояния делового климата и деловой активности в муниципальных районах РТ.

Результаты предлагаемого Мониторинга впервые в нашей республике фокусируются не на количественных, а на качественных показателях, к которым можно отнести инвестиционную привлекательность видов экономической деятельности (ВЭД) или отраслей, субъектов малого и среднего предпринимательства. Это попытка взглянуть на основные стороны работы отрасли, познакомиться с главными показателями, отражающими результаты прежних инвестиционных решений, например, динамику оборота, объем инвестиций, рентабельность продаж, рентабельности активов, долю убыточных предприятий и проч.

Отраженные в индексе инвестиционной привлекательности результаты Мониторинга раскрывают позиции каждого ВЭД (отрасли) относительно тринадцати других. Важно обратить внимание на возможность сравнения ИИП в разрезе как малых, так и средних предприятий, например, ИИП «Оптовой и розничной торговли» для средних предприятий существенно отличается от ИИП для малых предприятий, от чего будет зависеть объем инвестиций.

Полученные значения ИИП позволяют сгруппировать отрасли или виды экономической деятельности (ВЭД) по степени привлекательности: «Высокий уровень привлекательности», «Средний уровень привлекательности», «Низкий уровень привлекательности» при оценочной шкале от 0 до 100 баллов. К числу отраслей с высоким уровнем привлекательности для средних предприятий отнесены «добыча полезных ископаемых» (74), «сельское хозяйство» (61), «информация и связь» (46), а для малых предприятий вошли также «здравоохранение и социальные услуги» (47), «образование» (46).

ИИП ВЭД (отраслей) нацеливает потенциального инвестора на прояснение ряда ключевых вопросов: на какой уровень рентабельности и срок окупаемости инвестиций рассчитан проект,

какова доля убыточных предприятий, какие проблемы отрасли скрываются за финансовыми результатами, какие риски необходимо учитывать, какие возможности можно использовать и многое другое. Однако важно понимать, что ИИП всего лишь может использоваться как один из источников прединвестиционного анализа, к которому следует добавить анализ конкурентной среды, коммерческих практик, роль государства, оценку перспектив отрасли, а также другие факторы влияния на проектируемый бизнес.

ТЕРМИНЫ И СОКРАЩЕНИЯ

В настоящей работе используются два основных понятия: инвестиционная привлекательность - ИП и индекс инвестиционной привлекательности - ИИП, которые достаточно широко используются в науке, практике бизнеса и государственного управления.

Инвестиционная деятельность регулируется Федеральным законом от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (ред. от 25.12.2018) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», который содержит ключевые понятия и отношения в процессе инвестиционной деятельности, а также служит основой формирования производной терминологии.

Трактовки термина «инвестиционная привлекательность» многочисленны и многовариантны, каждая из которых выбирает свой угол зрения. В настоящей работе под **инвестиционной привлекательностью видов экономической деятельности**, отраслей понимается интегральная характеристика отдельных отраслей экономики с позиций перспективности развития, доходности инвестиций и уровня отраслевых инвестиционных рисков. Данная трактовка ближе к международной практике, ориентированной на двусторонний подход: оценке потенциала развития и рисков. Разумеется, можно оперировать и другими вариантами понимания термина, например:

- **Инвестиционная привлекательность** - обобщенная характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиций конкретного инвестора (И.А. Бланк).

- **Инвестиционная привлекательность** - динамическая категория, представляющая собой определенный вектор инвестиционного развития предприятия (В.А. Толмачев).

- **Инвестиционная привлекательность** определяется совокупностью свойств внешней и внутренней среды объекта

инвестирования, определяющих возможность граничного перехода инвестиционных ресурсов (А. Мозгоев).

- **Инвестиционная привлекательность** - наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования (В.А. Машкин).

- **Инвестиционная привлекательность** - совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции (Л.С. Валинурова).

- **Инвестиционная привлекательность** - совокупность критериев, побуждающих инвестора относиться с предпочтением к вложению капитала в данную отрасль (Автор неизв.).

- **Инвестиционная привлекательность** отдельной сферы деятельности (отрасли) содержит важность отрасли (значение продукции, ее особенность, долю экспорта, зависимость от импорта, уровень обеспеченности внутренних потребностей страны и т.п.); характеристику потребления продукции отрасли, уровень конкуренции или монопольности, особенности рынка сбыта; фактические и потенциально возможные объемы рынка, уровень государственного вмешательства в развитие отрасли (законодательство, налоги, амортизационная и кредитная политика и т.п.); социальную роль отрасли (количество рабочих мест, среднюю зарплату, экологическую обеспеченность производства), финансовые условия работы отрасли (средний уровень доходности, оборачиваемость активов и т.п.) (Автор неизв.).

- **Инвестиционная привлекательность** - обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов (в том числе регионов и стран) с позиции конкретного инвестора, анализирующего возможности и целесообразность. (Экономико-математический словарь).

- **Инвестиционная привлекательность** - система мер, стимулирующая инвестиции (налоговые льготы, прямые дотации и т.д.), направленная на установление структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования и источников получения в сферах и отраслях экономики. (Словарь бизнес-терминов).

- **Инвестиционная привлекательность** - Обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов (в том числе регионов и стран) с позиции конкретного инвестора, анализирующего возможности и целесообразность вложения средств в эти объекты (Автор неизв.).

Индекс инвестиционной привлекательности (ИИП)

- инструмент анализа сгруппированных по видам экономической деятельности предприятий, основанный на использовании группы показателей, отражающих результаты функционирования исследуемых субъектов по одной из различных методик.

Сокращения:

МР - муниципальные районы;

МО - муниципальные образования;

МП - малые предприятия;

СП - средние предприятия;

МСП - малые и средние предприятия;

ИП - индивидуальные предприятия;

МЭ РТ - Министерство экономики Республики Татарстан;

СМСП - субъекты малого и среднего предпринимательства (в т.ч. ИП);

Эк. з. (э. з.) - экономическая зона Республики Татарстан;

п/п - предприятие;

ГО - городские округа;

СХ - сельское хозяйство.

МЕТОДИКА

Оценка инвестиционной привлекательности видов деятельности для СМСП или в целом отраслей экономики весьма актуальна для экономики Республики Татарстан, поскольку имеет прямое отношение к повышению мобильности капитала - основы динамичного развития экономики. Инвестор при подготовке решения делает выбор между интересующей его отраслью, с приемлемым для него уровнем доходности, рисков и размещением средств на финансовом рынке. Авторы настоящей работы видят одну из своих задач в оценке существующего сегодня уровня рисков для разработки мер по их минимизации субъектами инвестиционного процесса

Многогранность понятия «инвестиционная привлекательность» и широкий разброс его определений среди экономистов усложняют оценку факторов, влияющих на принятие инвестиционного решения, а также порождают множество подходов к оценке инвестиционной привлекательности видов деятельности и в целом отраслей экономики.

При оценке инвестиционной привлекательности посредством выведения ИИП в настоящей работе преимущество отдано подходу, основанному на оценке финансовых и

капиталообразующих факторов.

Как и любой индекс, ИИП отраслей основан на использовании группы показателей, отражающих результаты деятельности исследуемых субъектов, в данном случае - отраслей или основных видов экономической деятельности СМСП.

В основу расчетов ИИП положены официальные ежегодно обновляемые данные Татарстанстата «Малое предпринимательство РТ 2018, 2020, 2023 гг.», в котором достаточно полно приведены данные о деятельности СМСП, в том числе и по видам экономической деятельности.

В результате получены значения балльной оценки для отрасли в диапазоне от 0 до 100; чем выше оценка, тем выше инвестиционная привлекательность.

Основанная на официальных статистических данных методика не ограничена от влияния тех изменений, которые происходят в содержании отдельных понятий. Особенно заметное влияние на содержание терминов сыграли следующие изменения:

- Во-первых, в соответствии со ст. 4 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ к субъектам малого и среднего (СМСП) предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее - индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие определенным условиям:

Предельные значения средней численности работников (чел.)

Для микропредприятий	до 15
Для малых предприятий	до 100
Для средних предприятий	от 101 до 250

Согласно постановлениям Правительства РФ № 556 от 22.07.2008 г. и № 265 от 04.04.2016 г., были изменены предельные значения дохода для категорий СМСП.

Предельные значения дохода, для категорий СМСП

	Постановление № 556 от 22.07.2008 г.	Постановление № 265 от 04.04.2016 г.
Микропредприятия	60 млн. руб.	120 млн. руб.
Малые предприятия	400 млн. руб.	800 млн. руб.
Средние предприятия	1000 млн. руб.	2 млрд. руб.

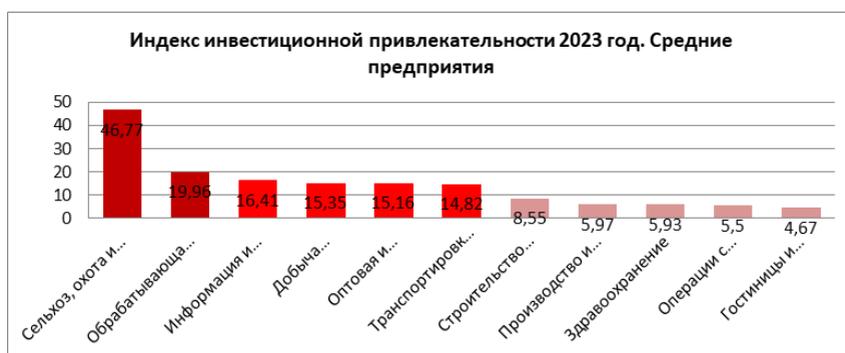
Изменения предельных значений численности работников и годового дохода не могли не отразиться на количестве малых и средних предприятий во многих сферах экономической деятельности, что в какой-то мере отразилось на итоговых результатах.

- Во-вторых, на основе изменений во всероссийском классификаторе видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) с 2018 г. статистические данные по видам деятельности «Транспорт и связь» фиксируются отдельно под названием «Транспортировка и хранение» и «Деятельность в области информации и связи». Показатели не просто разведены по разным видам деятельности, они дополнены перечнем близких видов экономической деятельности, что актуализирует более внимательный инвестиционный взгляд на предмет экономического интереса.

- В-третьих, официальные статистические данные подают показатели предприятий с разделением на средние и малые (включая микро-) предприятия, что само по себе содержит дополнительные возможности для анализа и разработки инвестиционной политики для субъектов инвестиционной деятельности различных размеров и масштабов деятельности.

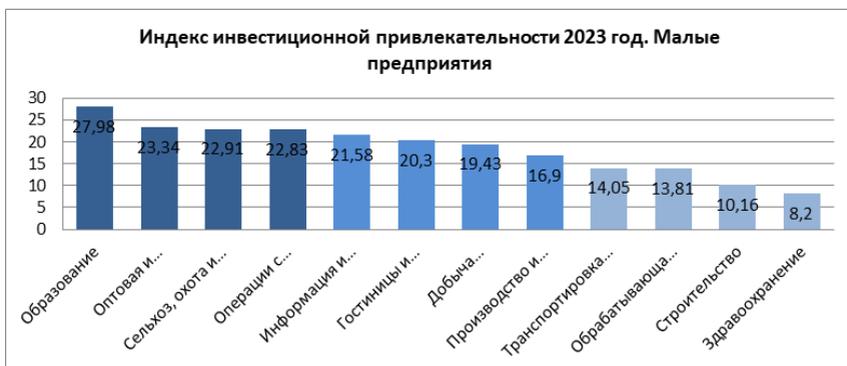
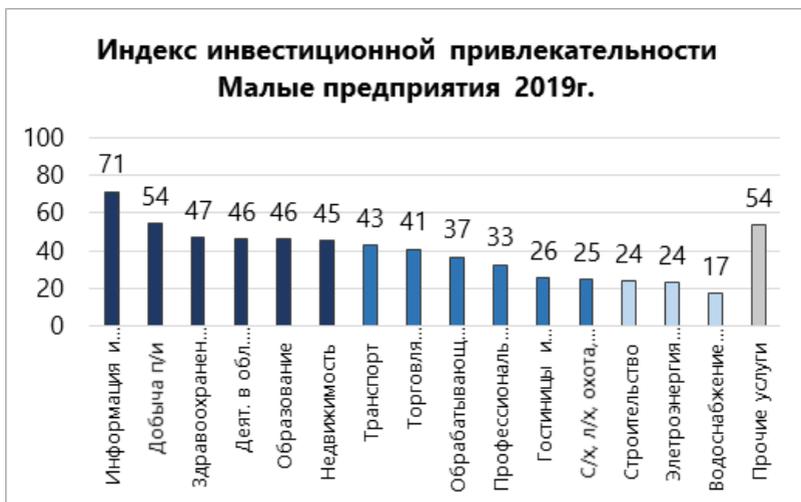
I. ИНДЕКС ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ (ИИП) ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ОТРАСЛЕЙ)

Официальная статистика характеризует бизнес по видам экономической деятельности с разбивкой на средние и малые предприятия, что существенно упрощает бизнесу выбор масштабов деятельности, а, соответственно, и инвестиционных решений в зависимости от размеров будущего предприятия - будет оно малым или средним.



Ранжирование отраслей по уровню привлекательности для инвестиций

Наиболее привлекательные для инвестиций виды деятельности (отрасли) при создании или развитии средних предприятий	Виды деятельности со средними показателями ИИП при создании средних предприятий	Наименее привлекательные для инвестиций виды деятельности (отрасли) при создании средних предприятий



Ранжирование отраслей по уровню привлекательности для инвестиций

Наиболее привлекательные для инвестиций виды деятельности (отрасли) при создании или развитии малых предприятий	Виды деятельности со средними показателями ИИП при создании малых предприятий	Наименее привлекательные для инвестиций виды деятельности при создании малых предприятий

Приведенные показатели не претендуют на использование в качестве главного, тем более единственного, обоснования для принятия решения по инвестированию, они, скорее, служат неким ориентиром, предвещающим комплексный анализ отраслевых различий, конкуренции, коммерческих практик, роли государства и десятков др. факторов.

Эксперты считают важным осмыслить позиции анализируемой отрасли в некоторых классификациях промышленности, например, разработанной специалистами ЕС:

- **Нарождающаяся отрасль** - где основные продукты и технологии ещё находятся в процессе лабораторных исследований или опытных производств, в связи с чем вложения в отрасль, находящуюся на этой стадии, носят характер повышенного финансового риска и с позиции обычного инвестора являются менее предпочтительными.

- **Отрасль стабильного роста** - для стадии стабильного развития отрасли характерна устойчивая работа предприятий, и уровень доходности равен среднему в экономике страны.

- **Увядаящая отрасль** - производящая устаревшую продукцию и работающая на устаревшей технологии.

II. ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство

Количество предприятий в 2010-2022 гг., ед.



Оборот предприятий в 2013-2022 гг., млн. руб.



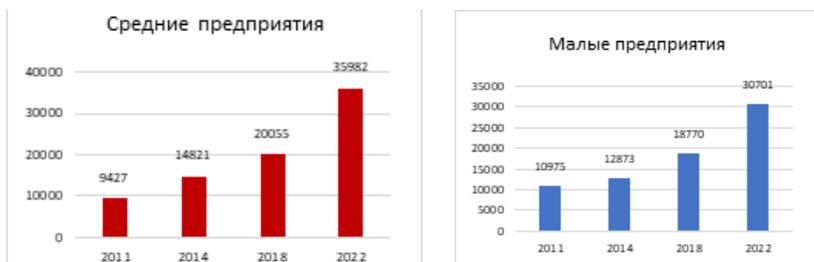
Среднесписочная численность работников предприятий в 2013-2022 гг., чел.



Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



Среднемесячная заработная плата работников предприятий в 2011-2022 гг., руб.



Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятий в 2013-2022 гг., %



Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %



Оборот в расчете на одного работника предприятия в 2013-2022 гг., млн. руб.



Коэффициент автономии предприятий в 2013-2022 гг., %



Доля прибыльных предприятий в 2013-2022 гг., %



Основные тренды развития бизнеса в сельском хозяйстве (По материалам СМИ)

В 2023 г. ввели в эксплуатацию 19 молочных комплексов на 10,6 тыс. голов. На разных стадиях реализации находится еще 21 инвестпроект на 14,1 тыс. коров. В 2024 г. планируют открыть 11 комплексов на 6,8 тыс. голов; получили 1 млрд. 570 млн. шт. яиц (+2%). Возвращение к прежним объемам ожидают во втором квартале 2024 г. - <https://zsr.ru/news/proizvodstvo-produkcii-zhivotnovodstva-v-tatarstane>:

А. Стратегия развития АПК–2030: ставка на продукты питания и глубокую переработку зерна и молока

В планах минсельхозпрода на ближайшие годы - построить в республике завод по переработке на 1 млн. т зерна и мощности

на 500 тыс. т молока, увеличить рентабельность сельхозпроизводства до 20%, а экспорт - вдвое. О том, каким образом сельхозотрасль республики собирается совершить «скачок барса» за 6 лет, - в материале «БИЗНЕС Online».

В стратегии АПК 2023 г. предлагается три возможных пути дальнейшего развития. Первый - инерционный, т.е. основанный на сохранении достигнутого и без стремления к решению проблем. При нем, согласно прогнозам, республика до 2030 г. сможет продолжить держать рост продукции на 1,4% каждый г. Среднегодовой объем господдержки же будет составлять 18,2 млрд. руб.

Прогнозы по основным видам продукции сельского хозяйства, которых можно достичь к 2030 г.: 5 млн. 520 тыс. т зерна при 3 млн. 603 тыс. т сегодня (плюс 53%), молока - 2 млн. 916 тыс. т (плюс 33%), мяса 627 тыс. т (плюс 22%) и 1 млрд. 640 млн. шт. яиц (плюс 5%).

В случае если Татарстан выберет целевой вариант, то прирост объемов производства за 10 лет составит 579,2 млрд. руб., но при этом потребуются и дополнительные затраты в виде господдержки - почти в 100 млрд. руб. Больше всего затрат, поясняет Дубинина, уйдет на создание комплекса глубокой переработки зерна и молока. Так, для возведения одного такого завода с мощностью переработки 500 тыс. т потребуется 60 млрд. руб. В целевом сценарии предполагается создать мощности по переработке 1 млн. т зерна и 500 тыс. т молока. Такие заводы закупают сырьё на 3–4 млрд. руб., а затем производят продукцию на 15–20 млрд. Вместе с тем, одно производство может обеспечить рабочими местами 300 человек напрямую и еще 3 тыс. - косвенно.

Б. Технологическая модернизация и цифровизация СХ

Министерством сельского хозяйства в 2019 г. дан старт масштабной цифровизации сельского хозяйства. Работы развернуты по пяти направлениям»: информационно-аналитическая система АПК РТ, геоинформационная система АПК, единое окно подачи заявлений на субсидии, различные цифровые решения на уровне предприятий АПК, подготовка IT-специалистов в КГАУ. По мнению Марата Ахметова, будущее сельского хозяйства трудно представить без современных информационных технологий и программных продуктов.

«Село сегодня - это высокие технологии. Под технологии нужна техника: и комбайнерский парк, и тракторный парк, обрабатывающая техника. В районе молодые продвинутые производители, они с удовольствием на это идут, хотя трудные времена начались: курс доллара и евро сильно вырос. - Скоро из офиса операторы будут

управлять тракторами? «Этот этап уже очень близок. Вот даже взять оборудование для роботизированной фермы Lely. Оно само корм животным раздает, само доит коров. Мы очень близки к тому, что сегодня на фермах будут работать роботы. Искусственный интеллект, хотим мы или нет, у нас будет использоваться. - В интервью «Бизнес Online» рассказал глава Тетюшского муниципального района Рамис Сафиуллов. - Дронами зерновые культуры уже опрыскиваем. Сейчас, как созревает подсолнечник, дрон сразу вылетает на работу - там, где нельзя, например, самолетом или техникой зайти, они летают и опрыскивают. А рядом стоит человек с пультом и управляет». - <https://www.business-gazeta.ru/article/618267>

В. Акцент на эффективность

Гендиректор агрохолдинга «Красный Восток» 2023 г. Хайруллин Адель Айратович:

- По молоку у нас существенный рост: с 90 тыс. т в 2022 г. до 105,7 тыс. т в 2023-м. Как нам сказали московские коллеги, это как четыре Хабаровских края - там в год получают 25 тыс. т. молока. - <https://www.business-gazeta.ru/article/623736>

Сельское хозяйство - бизнес сложный, а того уровня поддержки, который есть в США и Европе, у нас никогда не было. Но мы все-таки стараемся этот бизнес вести за счет повышения эффективности.

С приходом министра Марата Зяббарова Минсельхоз РФ отошел от парадигмы «сохранить поголовье любой ценой», сейчас взят курс на обновление стада и повышение эффективности молочного производства. - Удалось ли вам сбалансировать поголовье КРС по таким направлениям, как молоко - мясо - племенное стадо? Над этим мы работаем. У нас идет ступенчатый рост продуктивности. Можно это быстро сделать: просто выбраковываешь и покупаешь новое. Но я не сторонник такого. С декабря прошлого года мы запустили процесс: в месяц берем по 100 нетелей с питерских и кировских хозяйств, постепенно улучшая свое стадо. Я нормально отношусь к выбраковке, ее надо проводить. Конечно, можно относиться к корове как к банку - ее всегда можно сдать на мясо. Мы в декабре-январе отправляем коров на завод «Русский мрамор» (входит в холдинг «Красный Восток». - Прим. ред.). Во время засухи 2021 г. мы выбраковали огромное количество быков. И понимаем, что 2023-й будет похож на 2021-й. - Не хватало кормов? - Если бы мы оставили низкопродуктивных коров и быков, то кормов было бы впритык. Это слишком рискованно.

Да, по продуктивности мы выросли на 17%. Есть отдельные районы, где добавили 700 литров на голову, а где-то - 400 литров.

- Сколько молока в год в среднем дает одна корова?
- В среднем у нас 6 182 литра. Но есть коровы, которые дают и более 8 тыс. литров. В России средняя продуктивность коров в 2022–2023 годах составила 3,8–4 тыс. литров. Мы планируем к 2026–2027 годам выйти на планку в 9–10 тыс. литров на голову. Но достичь этого без закупа нетелей будет нереально.

Работа в коровниках идет на грани нулевой рентабельности и зачастую может выполнять социальную функцию по сохранению рабочих мест. Однако практика последних трех лет показывает, что с каждым годом растет количество тех, кто переводит их под откорм, склады или вообще разбор.

Адель Хайруллин владелец холдинга «Красный Восток Агро»: «Нормальная рентабельность производителей молока - 28-30%, - говорит собеседник нашего издания. - Только при таких условиях возможны поддержание инфраструктуры комплексов, закупки высокопродуктивных нетелей, обеспечение ежегодного роста зарплаты, приобретение запчастей и прочего. На текущий момент рентабельность опустилась до 3-6%, а если мы говорим о хозяйствах старого типа, находится почти на нуле. Никто не захочет в долгосрочной перспективе работать ради работы», - уверен аграрий. - <https://www.business-gazeta.ru/article/592597>

Г. Риски погодные, экологические и ценовые

«По зерну ситуация другая: получили снижение с 244 тыс. т. в 2022 г. до 191 тыс. т. в 2023-м. Падение не только в тоннах, но и в цене на зерно, которая продолжает снижаться: в феврале 2023-го стоимость меньше на 800 руб. за тонну, чем на этот месяц прошлого года».

«Наша республика - это как остров, вокруг которого горит пожар из бруцеллеза, лейкоза и ящура» (Адель Айратович Хайруллин - гендиректор агрохолдинга «Красный Восток») - <https://www.business-gazeta.ru/article/623736>

Д. Движение в сторону биотехнологий и экологичности

Сообщения из различных районов Татарстана о гибели пчел под действием применяемых удобрений актуализировали вопрос об экологической безопасности производимых продуктов питания. Все активнее открываются новые фермерские ларьки и магазины, многие производители акцентируют внимание потребителей на экологической чистоте своей продукции, используя такие обозначения, как «био», «эко», «органик» и др. Все это отражает формирование нового тренда - движения в сторону экологической приемлемости, безопасности продовольствия, однако четко выстроенная государственная политика по этому вопросу, которая

стала бы ориентиром для инвестиционной стратегии бизнеса, пока в стадии разработки.

В мае этого года биоэкономику объявили государственным приоритетом - направление признали на высшем уровне. Осенью стартовала разработка нового отраслевого национального проекта, о чем рассказала заместитель директора департамента химпрома Минпромторга РФ Дарья Шевякина. Раскрываем первые подробности правительственного взгляда на «продукцию будущего» - <https://www.business-gazeta.ru/article/654282>

Первая цель нового нацпроекта - поиск основных продуктовых направлений. Уже сегодня государство вложило более 5 млрд. руб. в различные пищевые и кормовые добавки. Сельское хозяйство и пищевая промышленность останутся ключевыми для страны, но на этом не будут останавливаться.

2. Добыча полезных ископаемых

Количество предприятий в 2010-2022 гг., ед.



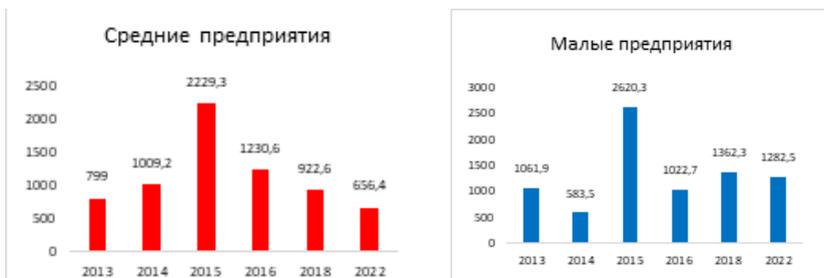
Оборот предприятий в 2013-2022 гг., млн. руб.



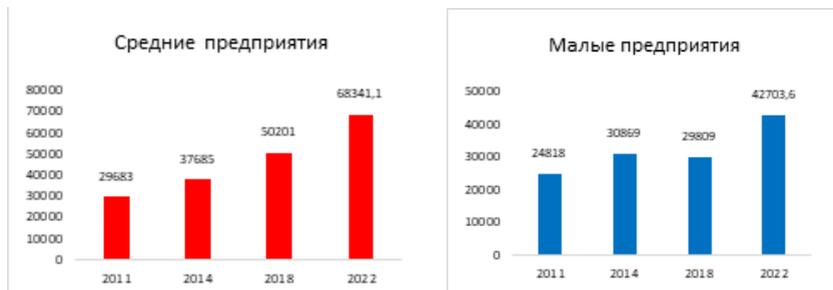
Среднесписочная численность работников предприятий в 2013-2022 гг., чел.



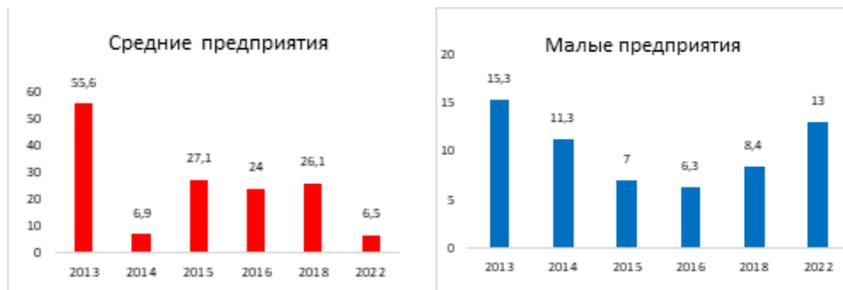
Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



Среднемесячная заработная плата работников предприятий в 2011-2022 гг., руб.



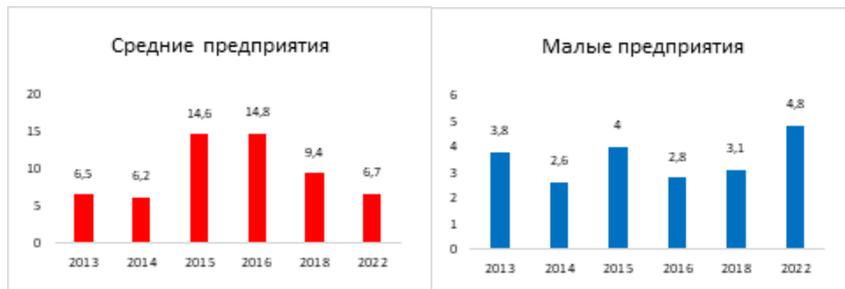
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятий в 2013-2022 гг., %



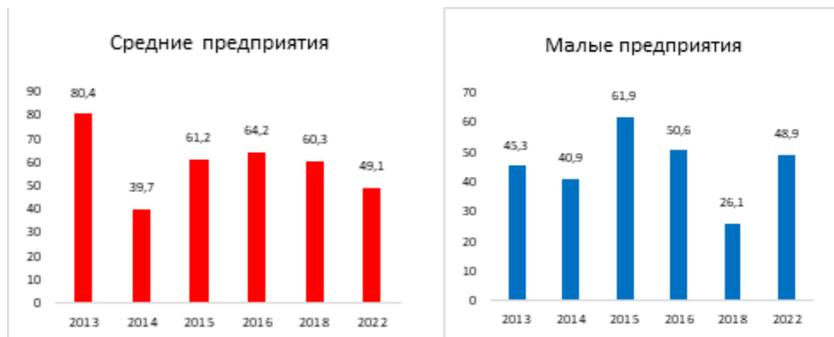
Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %



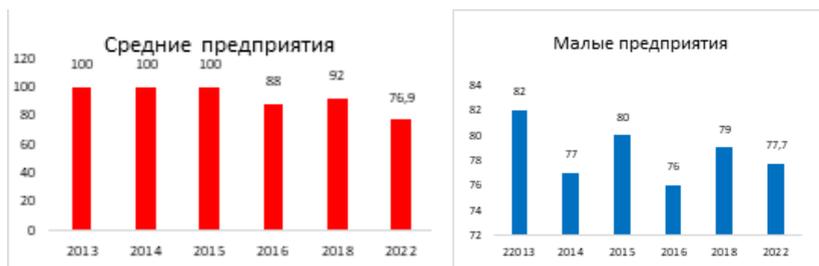
Оборот в расчете на одного работника предприятия в 2013-2022 гг., млн. руб.



Коэффициент автономии предприятий в 2013-2022 гг., %

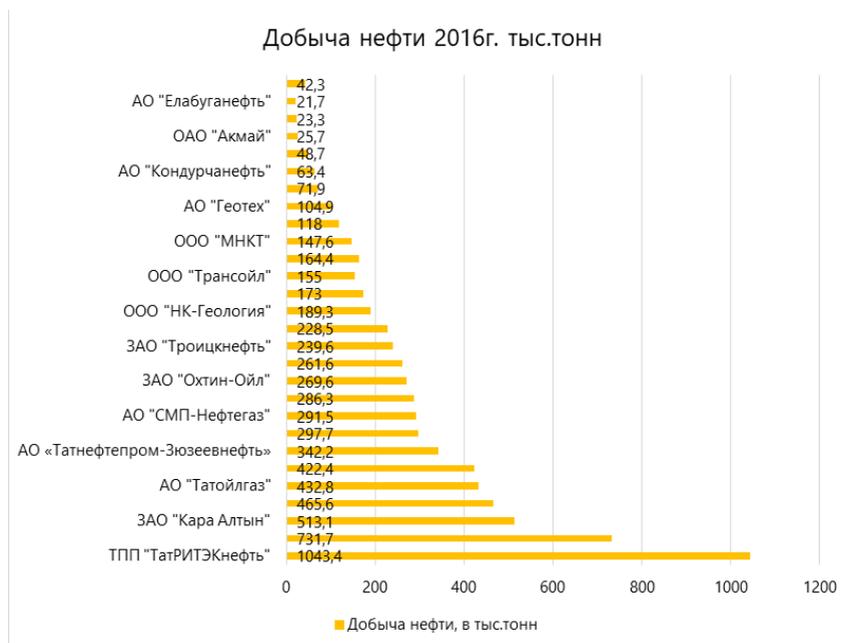


Доля прибыльных предприятий в 2013-2022 гг., %



Добыча полезных ископаемых. Основные тренды

По данным Национальной ассоциации нефтегазового сервиса наибольшее число добывающих предприятий функционирует в сфере нефтедобычи Татарстана. Рейтинг малых нефтяных компаний (МНК) по объему добычи. Среди 32-х МНК (лидерами являются ТатРИТЭКнефть, «Татнефтеотдача», «Кара Алтын») малыми нефтяными компаниями Татарстана (МНК) в 2016 г. добыто 7,2 млн. т. нефти. Удельный вес добытой ими нефти составил 20,2% от общего объема добычи по республике. В 2015 г. данный показатель составлял 20,8%. Информ-Девон составил рейтинг 32-х малых нефтяных компаний Татарстана по итогам добычи нефти в 2016 г. (по убывающей, в тыс. т.).



Национальная Ассоциация нефтегазового сервиса ^[5]

В последние годы наблюдается некоторое сокращение количества средних и малых предприятий, что возможно связано с изменениями категорий субъектов малого и среднего предпринимательства по предельным значениям годового дохода: микропредприятия - 120 млн. руб., малые предприятия - 800 млн. руб., средние предприятия - 2 млрд. руб. (Постановление Правитель-

ства РФ от 4 апреля 2016г. № 265) и связанных с ним переходах из средних в крупные или малые предприятия и наоборот.

Заместитель руководителя исполкома Мензелинского района Айгуль Гатина осветила еще одну проблему - отсутствие мер поддержки для компаний, занимающихся подакцизными видами деятельности (поскольку они не относятся к субъектам МСП). «К примеру, промплощадка «Изыскатель» занимается добычей минеральной воды, которая подпадает под налог на добычу полезных ископаемых и никак не может рассчитывать на меры господдержки, хотя они остро нуждаются в строительстве новой дороги», - объясняла Гатина. - <https://www.business-gazeta.ru/article/654668>

Умное месторождение

- полная цифровая копия объекта месторождения Илишевское.

- разработаны цифровые двойники для РН-Ванкор, РН-Уват-нефтегаз, Красноярскнефтегаз.

- апробируется цифровой двойник Пырейского.

Big Data

- технологии ИИ в сфере HSE на объектах Варьеганнефтегаза.

- технология контроля устойчивости скважин в «Сибнефтегаз».

- осенью 2022 г. планируется апробация ПО, позволяющего обрабатывать данные геофизических исследований в РН-ПЕТРОЛОГ.

Дроны

- Система дрон-мониторинга объектов инфраструктуры и трубопроводов прошла летные испытания на нефтяных активах.

- На активах Роспан Интернешнл запущена апробация дронов для контроля за состоянием ликвидированных и законсервированных скважин.

Цифровые бригады ТКРС

- Проект реализуется с целью удаленного мониторинга утечек газа лазерными газоанализаторами.

Цифровой работник

Проект находится на стадии прототипа. Представляет собой носимую электронику в области HSE, подключенную к среде «Сфера 3D» (информационная система, включающая цифровые двойники более 3,5 тыс. объектов и единиц техники Уватского проекта). - <https://delprof.ru/presscenter/expertspubs/rynokitproduktovdlyaneftegazovogo-sektora-rossii>

3. Строительство

Среднечисленная численность



Оборот предприятий Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



Среднемесячная заработная плата работников предприятий в 2011-2022 гг., руб.



Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятий в 2013-2022 гг., %



Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %





Оборот в расчете на одного работника предприятия в 2013-2022 гг., млн. руб.



Коэффициент автономии предприятий в 2013-2022 гг., %



Доля прибыльных предприятий в 2013-2022 гг., %



Строительство. Основные тренды (по материалам СМИ)

Строительство переживает момент огромных изменений во всем мире, и Россия, в том числе и Республика Татарстан, не исключение. Бизнес, несмотря на кризисы и пандемию, продолжает развиваться: количество, сложность и продолжительность проектов только увеличиваются. В целом отрасль переживает адаптацию перехода на строительные технологии, которые должны стать ключевым конкурентным преимуществом в очень плотной конкуренции и с тенденцией нехватки квалифицированной рабочей силы, а также удорожания стройматериалов.

BIM & Digital twin

BIM-технология и цифровые «двойники». На российском рынке это будет чуть ли не самым главным трендом, поскольку Россия уже приняла законодательно обязательное применение BIM во всех бюджетных капитальных строительствах с 2022 г. В целом, эту технологию используют в стране давно - в частных крупных проектах, а также есть профильные ВУЗы, которые готовят специалистов по BIM. Однако массовому распространению мешало отсутствие нормативов и стандартов, которые, наконец, утверждены и существуют. Безусловно, получив правительственную поддержку, этот тренд будет распространяться намного глубже.

Очевидное преимущество - экономическая выгода данного инструмента. С помощью BIM на этапе проектирования и разработки сложного сооружения можно просчитать и учесть возможные проблемы, связанные с материалами, разными условиями, предотвратить коллизии и ошибки, которые в реальном проекте стоят очень дорого. По факту использование BIM:

- снижает до 40% вероятности ошибок и погрешностей в

проектной документации;

- на 20-50% сокращает проектирование;
- в 6 раз уменьшает время проверки проекта;
- до 90% сокращает сроки координации и согласования;
- сокращение затрат на строительство на 10-30%;
- сроки строительно-монтажных работ - на 10%.

Кроме того, BIM увеличивает эффективность и продуктивность команды, автоматически фиксируются коллизии, а вся документация и информация хранятся в одном месте - полная история проекта.

На базе BIM строится и цифровой двойник (ЦД) - виртуальная копия или реальных сооружений, или целого города с инфраструктурой, либо какой-то части инфраструктуры. Используя трехмерную модель в основе и применяя процесс BIM, можно получать важные данные по функциональности, эффективности, эксплуатационным характеристикам объекта или системы до того, как какие-то нововведения будут реализованы на физическом объекте.

Тем самым такой подход сокращает возможные расходы, а порой и предотвращает жизненно опасные коллизии. Либо, наоборот, подтверждает предположения, которые намного дешевле и безопаснее тестировать в виртуальной модели.

Цифровые двойники в строительстве - это еще более мощная технология, чем BIM, поскольку ее информационная наполненность намного шире, объемы информации больше, позволяющие моделировать разные сценарии по внештатным ситуациям, или стихийным бедствиям, или особым вводным и просчитывать риски.

Облачные мобильные решения

Строительные компании все чаще обращаются к технологиям, чтобы повысить свою производительность и безопасность, а также документировать и координировать каждый этап своих проектов. Как уже неоднократно упоминалось, строительная отрасль является одной из наименее оцифрованных в России, в частности. Многие проекты все еще ведутся на бумаге, что создает разрыв между офисом и полевыми работами, стройплощадкой - это неэффективно, трудоемко и тормозит все этапы строительства.

Но по мере того, как давление на строительную отрасль растет, компании меняют способы планирования и реализации проектов. По данным McKinsey, за последнее десятилетие инвестиции в строительные технологии удвоились. Самые прогрессивные компании интегрируют технологии в свои повседневные процессы,

выбирая облачные мобильные решения, такие как PlanRadar.

Преимущество мобильных решений - с ними работа над проектом переходит на другой уровень. Имея в распоряжении единую среду по проекту, все специалисты команды получают одинаковую и актуальную информацию в любом месте и с любого устройства.

Строительный контроль объекта ведется оперативно, и прямо со стройплощадки отправляются отчеты и фиксация нарушений или дефектов, назначаются задачи с привязкой к чертежу или BIM-модели. Исчезает рутинная работа с документацией, при этом ошибок или недочетов становится меньше, так как вся информация хранится в облаке и фиксируется каждое изменение в проект.

Нет необходимости проводить отнимающие время совещания или ждать согласования - на цифровой облачной платформе коммуникации все прямые, в режиме реального времени, прямо со смартфона. В результате экономится время и рационально планируются ресурсы, комплексный проект под полным контролем сроков и задач.

IoT Об Интернете вещей давно известно, эта технология - одна из самых практичных и одна из самых «рабочих», которая будет прокачиваться в последующих годах. В паре с мобильными облачными решениями IoT существенно может улучшить продуктивность и эффективность управления строительных проектов и объектов недвижимости.

Во-первых, стройка, оснащенная датчиками, становится более прогнозируемая и безопасная: датчики мониторят условия на объекте, персонал, оборудование и инструменты, материалы. Данные передаются в режиме реального времени на приложения, автоматически подгружаются статистика и анализ ситуации по получаемым данным.

Во-вторых, сенсоры являются лучшим решением профилактических работ, чем восстановительных: датчики сообщат об окончании ресурсов или изменениях условий (перегрев, охлаждение, задымление, скачки напряжения, недостаточность мощности, резервные подключения и прочее). Предупредить критическую ситуацию или нарушение режима работы гораздо дешевле, чем ремонт и восстановление. Процессы не прерываются из-за простоев, которые обычно бывают, если что-то выходит из строя. Это влияет на эффективность и соблюдение сроков строительства.

В-третьих, эта технология также вносит свой вклад в

цифровизацию строительных процессов и замену бумажной и неточной работы, без потери или устаревания данных.

Дроны и дистанционные технологии

Это одни из самых полезных современных устройств, которые будут вскоре у каждой продвинутой строительной компании. Они по-настоящему модернизируют традиционный подход в работе отрасли. Уже сейчас их используют для самых разных задач в строительстве и на разных его этапах.

Одна из самых практичных и трудно переоцененных функций - помощь в составлении точных отчетов об инспекциях объектов, а также применение в геодезических исследованиях. Это позволило значительно сократить время, которое требовалось увеличить, эффективность за счет точности данных - дроны могут проникать в такие места, которые ранее были недоступны и просчитывались теоретически, и, в принципе, минимизируют риск человеческой ошибки.

Снимать реальный труднодоступный объект, преобразовывать материал в трехмерные изображения, а затем сравнивать с реальными планами, замерами и уровнями - это дает строителям возможность действовать точнее и безопаснее.

Цифровизация девелоперской деятельности: proptech

Время Covid-19 обнажило одну из главных проблем - малую развитость онлайн-сервисов для ведения бизнеса по недвижимости и управлению проектами дистанционно. Автоматизация применялась девелоперами и собственниками коммерческой недвижимости очень выборочно, локально.

В основном, это были CRM-системы для продаж, ERP-системы для учета и аналитики. Каждая из систем - отдельная и облегчала ситуацию только в своих локальных задачах. Но данные каждой из систем не были на единой платформе, поэтому получение актуальных и точных данных было разнесено во времени, что не могло не сказываться на эффективности. Поэтому сейчас будет время единой платформы, одной системы, где будут собираться данные масштабно, чтобы в дальнейшем извлекать максимум пользы от цифровизации на всех этапах проекта.

При этом обязательно, чтобы в системе была комплексная информация о продукте и клиентах, чтобы отслеживать все процессы: начиная от проектирования, строительства, сдачи в эксплуатацию и заканчивая продажами конкретной квартиры или объекта.

Цифровые виртуальные туры и презентации в рамках программных решений для клиентов также способствуют большей эффективности в маркетинг-целях.

Главное, что девелопер сможет принимать решения на основе данных и моделирования ситуации, которая укажет все сильные и слабые стороны проекта.

Этот тренд, proptech, привлекает к себе на службу все вышеуказанные технологии, полностью меняет методологию приобретения, эксплуатации и управления недвижимостью и проектами строительства, внося цифровые инновации, которые увеличивают прибыль.

Модульное многоэтажное строительство из CLT-панелей и префаб-технологии, отметил управляющий партнер компании Kub House Андрей Карпов. По его словам, в России пока есть единичные успешно реализованные кейсы по строительству модульных многоэтажек. А вот в ведущих странах (США, Канада и Япония) строительство многоэтажных зданий с применением технологий CLT ведется уже на протяжении 15 лет. «Раньше конструкции собирались прямо на объекте: привозили материалы, строителей, и они создавали любую конструкцию. Этот способ уходит в прошлое, и сегодня основной тренд - исключить ручной труд из процесса, переход на производство префабричных конструкций, роботизация и автоматизация процессов сборки. Следующим шагом будет монтаж на объекте также с помощью роботов», - прогнозирует Андрей Карпов.

Одноэтажные дома. «ИЖС в 2024 г. - это компактный дом с развитыми общественными многофункциональными пространствами. Гостиная-столовая - это и место для творчества, и кабинет, и читальный зал, и медитативное пространство. Этот дом одноэтажный, светлый, связанный с природой вокруг, практичный, быстрый по скорости строительства и глубоко продуманный, безопасный, вызывающий к духовности к сопричастности с культурным кодом. Его главная задача - уравновесить внутреннюю тревожность и обрести идентичность», - рассказала архитектор и сооснователь бюро Osetskaya.Salov Татьяна Осецкая.

Деревянный дом, даже изба и ее интерьер, могут и должны быть современными. Как и язык, культурный код жив только тогда, когда он развивается вместе с обществом. Сейчас подходящий момент обратить внимание на свои истоки, стряхнуть музейную пыль с того, что называлось «русским стилем», почувствовать, что в нем самое ценное, и просто сказать это современными словами», - считает Татьяна Осецкая.

Проектирование рекреационной и гостиничной инфраструктуры получило мощный импульс развития в регионах и курортных локациях, ранее плохо задействованных в данном

контексте, утверждают архитекторы. «Это связано с заметным ростом внутреннего туризма и мощным вливанием инвестиций в данную отрасль. Сейчас мы находимся в уникальной ситуации, когда интерес государства, бизнеса и граждан к отдыху внутри страны сошелся в одной точке. В различных уголках России всегда можно было найти прекрасный природно-ландшафтный контекст, на который долгие годы не обращали внимание», - отметила глава архитектурного бюро MAD Architects Мария Николаева.

ТЦ и офисы. В контексте торговых типологий прослеживается явный отход от гигантизма в сторону эффективности и более гибкого использования площадей, рассказал руководитель архитектурного бюро Т+Т Architects Сергей Труханов. По его словам, меняется портрет арендаторов, их количество, формат, а вот малый стрит-ритейл сейчас чувствует достаточно неплохо и хорошо маневрирует в быстро меняющейся конъюнктуре. «В офисном сегменте вряд ли стоит ожидать того конвейера wow-проектов, который мы видели еще несколько лет назад. Впрочем, московский рынок пока не собирается останавливаться и довольно уверенно анонсирует новые кейсы, учитывая все внешние и внутренние факторы. В регионах ситуация немного иная, и проектная деятельность от разработки новых объектов сместилась в сторону переосмысления, модернизации и реконцепций», - пояснил Труханов.

Источники:

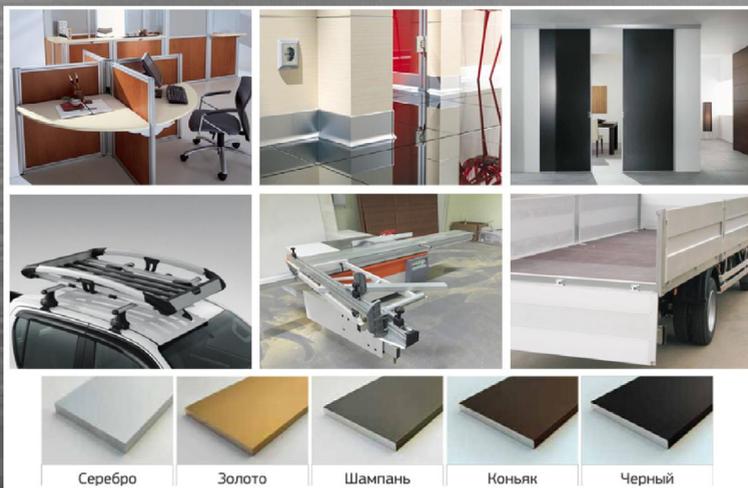
1. <https://realty.rbc.ru/news/65c2329c9a7947cc0d6724a22>
2. <https://www.alfaplan.ru/articles/vt/12-trendov-proekty-domov-2024/>
3. <https://дом.рф/media/news/v-dom-rf-nazvali-klyucheveye-trendy-tsifrovizatsii-stroitelnoy-otrasli-v-2024-godu/>



Завод анодирования
алюминиевых профилей
и изделий из алюминия

www.rosla.com

*Мы более 20 лет производим анодированный алюминиевый профиль
и оказываем услуги по анодированию изделий из алюминия.*



+7 (8552) 25-30-55



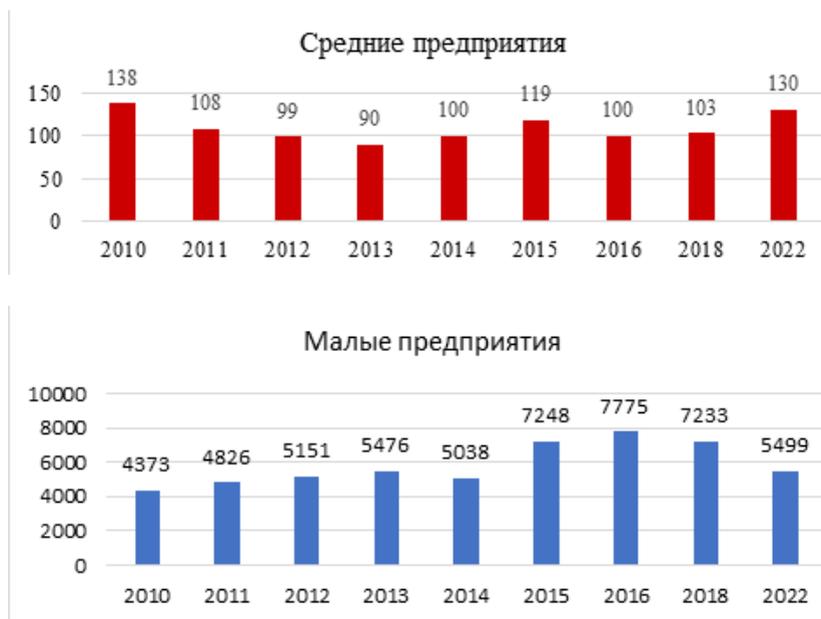
anod@rosla.com



www.rosla.com

4. Обрабатывающие производства

Количество предприятий в 2010-2022 гг., ед.



Оборот предприятий в 2013-2022 гг., млн. руб.



*Выручка от реализации товаров (работ и услуг)

Среднесписочная численность работников предприятий в 2013-2022 гг., чел.



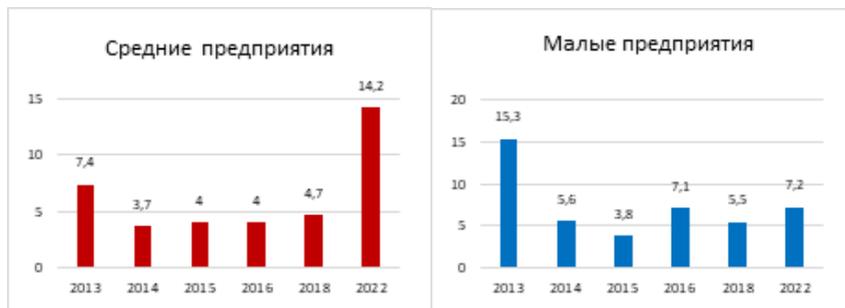
Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



Среднемесячная заработная плата работников предприятий в 2011-2022 гг., руб.



Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятий в 2013-2022 гг., %



Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %



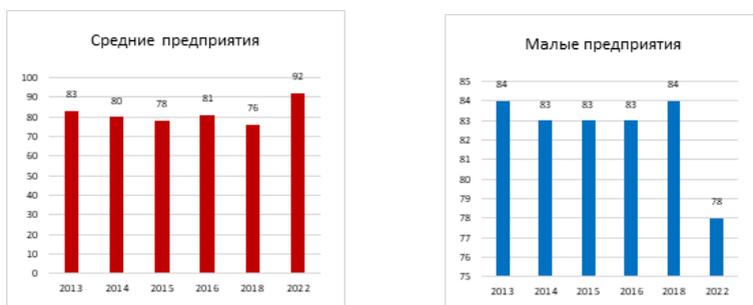
Оборот в расчете на одного работника предприятия в 2013-2022 гг., млн. руб.



Коэффициент автономии предприятий в 2013-2022 гг., %



Доля прибыльных предприятий в 2013-2022 гг., %



Обрабатывающие предприятия. Основные тренды (по материалам СМИ)

Рустам Минниханов отметил, что «сегодня в Республике работает около 3,5 тыс. машиностроительных предприятий, на которых занято 120 тыс. человек. Несмотря на все сложности с ограничением во внешней торговле, нарушением логистических цепочек и прочие западные санкции, Татарстану удалось сохранить положительную динамику. Так, по итогам десяти месяцев этого года индекс промышленного производства в машиностроении опережает прошлогодние показатели, запланированный объем продукции».

- <https://tatarica.org/ru/razdely/ekonomika/promyshlennost/mashinostroenie-i-metallООbrabotka> Онлайн - энциклопедия Tatarica

Основные поставщики сырья (прокат черных металлов, железо, цветные металлы, чугун) - металлургические предприятия Урала, Центрального, Волго-Вятского районов и Украины. Из этих же регионов и Северо-Западного экономического района РФ поступают комплектующие изделия.

При крупных машиностроительных предприятиях работают 9 научно-исследовательских института и 5 конструкторских бюро. В решении задач машиностроения и металлообработки участвуют также отраслевые проблемные лаборатории вузов.

Сформулированы задачи:

- развитие научно-технического потенциала, импортозамещения, а также обсуждение вопросов разработки собственных технологий и инфраструктуры в области машиностроения.

Ключевые темы «круглых столов», семинаров, B2B-встреч:

- передовые технологии и решения в машиностроении;
- роль аддитивных технологий в импортозамещении, цифровизация в машиностроении;
- развитие промышленных кластеров, федеральные и региональные меры поддержки.

В рамках форума пройдет XX Международная специализированная выставка оборудования, приборов и инструментов для машиностроительной, металлообрабатывающей и сварочной отраслей промышленности. МАШИНОСТРОЕНИЕ.

Источники:

1. <https://tatarica.org/ru/razdely/ekonomika/promyshlennost/mashinostroenie-i-metalloobrabotka>.

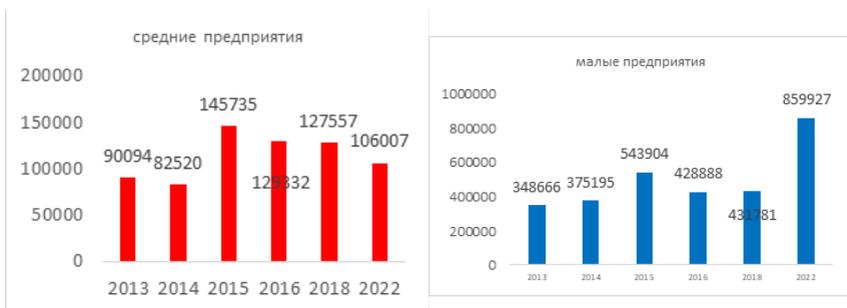
2. Онлайн-энциклопедия Tatarica. - <https://rt-online.ru/mashinostroenie-kak-klyuchevaya-otrasl-ekonomiki/>

5. Оптовая и розничная торговля

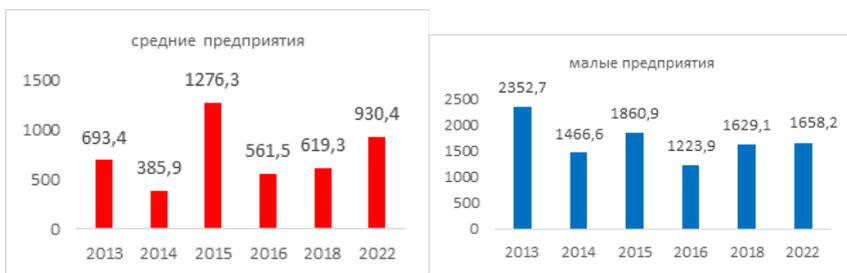
Количество предприятий в 2010-2022 гг., ед.



Оборот предприятий в 2013-2022 гг., млн. руб.



Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



Среднемесячная заработная плата работников предприятий в 2011-2022 гг., руб.



Рентабельность проданных товаров (работ, услуг) в 2013-2022 гг., %



Коэффициент автономии предприятий в 2013-2022 гг.,



Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %



Доля прибыльных предприятий в 2013-2022 гг., %



Оборот в расчете на одного работника предприятия в 2013-2022 гг., млн. руб



Торговля. Основные тренды (по материалам СМИ) Онлайн-торговля продолжает расти

Пандемия Covid-19 и связанные с ней ограничения привели к взрывному росту e-commerce. Люди быстро привыкли к покупкам в Интернете и удаленной работе. И сегодня бизнес уже не может игнорировать онлайн-каналы взаимодействия со своими покупателями. Однако динамика роста стала более плавной. В отчете приводятся такие данные: в 2022 г. потребители в среднем тратили на онлайн-покупки 58% своего бюджета - это всего на один процентный пункт больше, чем в 2021 г. (57%). Через 10 лет, по оценкам опрошенных, расходы на Интернет-покупки составят 64%. То есть доля расходов будет расти, но менее чем на один процентный пункт в год. Темпы роста российского рынка Интернет-торговли тоже замедляются. Согласно исследованию Data Insight, в 2021 г. количество онлайн-заказов выросло на 104% (до 1,7 млрд.), а объем рынка в рублях вырос на 52% (до 4,1 трлн. руб.). Доля онлайн-продаж составила 12% в целом (+ 3 пп.) и 26% в непродовольственном ритей-

ле (+5 пп.). В 2022 г. рост продолжился, но был более умеренным: на 65% выросло количество онлайн-заказов (до 2,8 млрд.) и на 38% объем рынка в рублях (до 5,7 трлн. руб.). Доля онлайн-продаж составила 15% от всего ритейла и 30% в непродовольственном сегменте.

Физические магазины остаются востребованными. Интересная цифра из отчета: 60% покупателей по всему миру предпочитают делать покупки у розничного продавца или бренда, у которого есть как цифровые, так и физические магазины. При этом 56% опрошенных отметили, что для них важна возможность бесшовно переключаться между офлайн- и онлайн-площадками. Онлайн не вытеснит физические магазины, потому что люди - существа социальные. Карантин 2020 г. показал, насколько важно очное взаимодействие. Кроме этого, у онлайн-шопинга и посещения офлайн-магазинов часто разные цели. Люди склонны покупать в Интернете знакомые товары, а за вещами, которые важно примерить, потрогать или протестировать, предпочитают приходить лично. Стратегия бизнеса в сфере розничной торговли должна быть многоканальной и сбалансированной - это релевантный совет и для российского рынка. Фото: Gorodenkoff/shutterstock

Mobile First 32% онлайн-расходов в мире приходится на мобильные телефоны

На втором месте - ноутбуки (17%) и настольные компьютеры (16%). Однако если сложить две последние цифры, мы увидим, что лидирующую позицию в мире все еще занимает десктоп. В России все иначе: доля покупок со смартфонов и планшетов в 2022 г. превысила 67%, говорится в исследовании «Яндекса» и Gfk. С компьютеров и ноутбуков оформляется треть онлайн-заказов. Аналитики Wunderman Thompson рекомендуют ритейлерам уделять равное внимание развитию мобильных приложений и десктопным версиям сайтов. Однако для России раньше, чем во всем мире, наступила эпоха mobile first - доля покупок через мобильные устройства стремительно растет.

Маркетплейсы продолжают доминировать в e-commerce

Маркетплейсы остаются онлайн-каналом номер один, говорится в отчете: 35% Интернет-покупок в мире совершается на подобных площадках. В России цифры более впечатляющие: во второй половине 2022 г. на маркетплейсы пришлось 73% всех заказов, а объем их продаж составил чуть ли не половину рынка e-commerce (2,7 трлн. руб.). Это объясняется тем, что с точки зрения клиентского пути, опыта и безопасности покупок универсальные маркетплейсы лидируют на рынке. В России это происходит не потому, что они предлагают безупречный сервис, а потому, что

остальные игроки рынка электронной коммерции заметно от них отстают. Как показал опрос Wunderman Thompson, потребители готовы расширять спектр товаров и услуг, которые они покупают на маркетплейсах. Так, 51% потребителей не против приобретать энергию, воду и коммунальные услуги на таких торговых площадках, как Amazon, Tmall и Mercado Libre. А если там появится приложение для знакомств, то 41% покупателей готовы им воспользоваться. Для российского рынка эти сегменты малоперспективны из-за регуляторных особенностей, но то, что маркетплейсы становятся единой точкой входа для покупки совершенно разных услуг и товаров - заметный тренд.

Мультиканальность

Ритейлерам и производителям важно развивать продажи как на сторонних онлайн-площадках (маркетплейсы, сервисы доставки), так и на собственных. Согласно отчету, 14% онлайн-покупки в 2022 г. совершалось через сайты брендов (D2C - модель, при которой производитель продает товары напрямую покупателям без посредников). Годом ранее данный показатель составлял всего 7%. При этом 58% покупателей отметили, что им нравится делать покупки напрямую у брендов. Этот тренд отражает и российские реалии. Еще один канал продаж, упомянутый в отчете Wunderman Thompson, более спорный. Так, эксперты говорят о большом потенциале социальной коммерции - продаж через соцсети. Например, 67% покупателей в мире уже совершали покупки через платформы социальных сетей; 53% опрошенных заявили, что намерены увеличить количество таких покупок. В лидерах социальной коммерции на мировом рынке платформы, которые запрещены в России с 2022 г. (Facebook, Instagram). Возможно, поэтому у нас в стране продажи через соцсети развиты слабо. Потенциала в этом направлении в перспективе 3–5 лет мы не видим.

Решающий фактор покупки - цена

Онлайн-покупатели чувствительны к цене - именно она является ключевым фактором при выборе товара или услуги. Так ответили 56% опрошенных потребителей; 46% покупателей готовы сменить ритейлера или маркетплейс, если увидят, что в другом месте этот же товар стоит дешевле. В России такой тренд чувствуется более остро. Цена является главным фактором при выборе товара для 89% покупателей, говорится в обзоре Nielsen. 61% российских потребителей выбирают магазины с низкими ценами, а 41% - ищут более дешевые товары. При этом покупатели продолжают сравнивать цены на большинство продуктов в онлайн. 48% российских потребителей считают, что могут заказать в Интернете FMCG-товары дешевле, чем

в офлайн-точках. В России традиционно низкая лояльность к брендам и компаниям, переключение между ними происходит легко и быстро. Поэтому конкурентный анализ в целом и мониторинг цен в частности необходимы ритейлерам, чтобы сохранять и наращивать аудиторию.

Совершенствование онлайн-сервиса

Потребители не прощают плохого онлайн-сервиса - они требуют сверхбыстрой доставки, легкого и бесплатного возврата, доступности товара. И этот тренд абсолютно актуален для России. 48% покупателей в первую очередь хотели бы повысить скорость доставки; 23% опрошенных ждут, что заказанный товар придет в течение двух часов. Быстрая доставка и организация последней мили - актуальная задача и для российских ритейлеров, но немногие пока этим всерьез озабочены. Игроки рынка с большим или меньшим успехом запустили доставку, но ее совершенствование и оптимизация - дело ближайших лет. Не всегда доставка за 15 минут или за час оправданна с точки зрения бизнеса.

Осознанное потребление

Потребители все чаще выбирают бренды и компании, придерживающиеся стратегии минимального воздействия на окружающую среду. Так, 52% покупателей по всему миру изменили потребительские привычки из-за опасений по поводу глобального потепления и экологии. При этом 59% опрошенных считают, что компании делают недостаточно для того, чтобы компенсировать свое воздействие на окружающую среду. В России тоже заметен тренд на осознанное потребление. 52% россиян поддерживают различные экологические инициативы и организации, а 59% лучше относятся к брендам, в стратегии которых присутствует фокус на экологию. 36% покупателей обращают внимание на экомаркировку, более половины из них согласны переплатить за ее наличие. Последний опрос ВЦИОМ об экологичном потреблении был проведен в 2021 г. Уже тогда две трети россиян (64%) заявили, что предпочтут более дорогой товар более дешевому, если он будет безопаснее для окружающей среды. Только каждый четвертый (25%) выбрал бы более дешевый, но менее экологичный товар. Тренд на осознанное потребление и экологичность набирает обороты и в России.

Метавселенные

В мире 63% онлайн-покупок приходится на физические товары, 37% - на цифровые продукты и услуги. Так, 23% покупателей по всему миру утверждают, что используют или использовали ранее метавселенную для совершения покупок. Готовность покупать цифровые товары подтверждает тот факт, что 57% геймеров уже

тратят деньги в игре. Люди, в том числе в России, с каждым годом все больше времени проводят в виртуальном пространстве - и в ближайшем будущем брендам придется идти туда за своими потребителями. Интерес к цифровым товарам в нашей стране пока заметно меньше. Например, в 2022 г. только 10% россиян понимали, что такое метавселенная; 37% были уверены, что их создание принесет больше вреда, чем пользы. Другой опрос, проведенный в начале 2023 г., показал сопоставимые результаты: только 8% респондентов хорошо осведомлены об этом понятии, а 36% что-то о нем слышали. При этом 17% относятся к метавселенным отрицательно, 39% - положительно. Метавселенные, по нашей оценке, - перспективная для бизнеса технология, но в перспективе не ранее 3–5 лет. Нужно время, чтобы пользователи и, главное, бизнес поняли смысл этой технологии и возможности, которые она дает. Большинство мировых трендов актуальны для России - на них стоит обратить внимание уже сейчас. Важно продолжать осваивать различные онлайн-каналы, совершенствовать сервисы доставки и возврата, управлять ценами в режиме реального времени на основе рыночной аналитики и делать ставку на осознанное потребление. У нашего рынка есть своя специфика: высокая доля проникновения мобильных телефонов, наличие нескольких крупных маркетплейсов, низкая лояльность к брендам и компаниям. Это стоит учитывать для коррекции бизнес-стратегии и поиска новых точек роста для компании.

Источник:

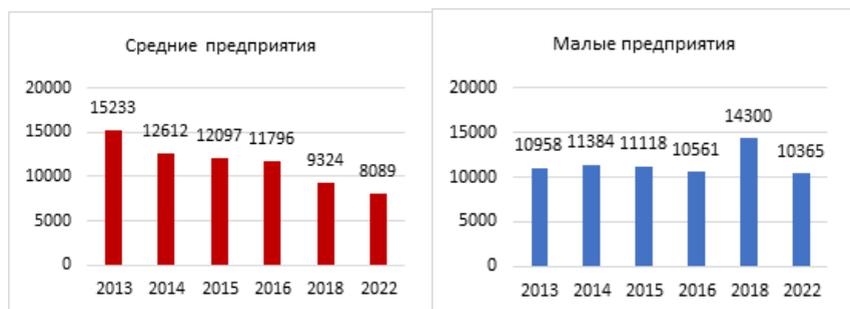
1. <https://www.retail.ru/articles/trendy-onlayn-riteyla-2023-kak-menyayutsya-priority-pokupateley>

6. Гостиницы и рестораны

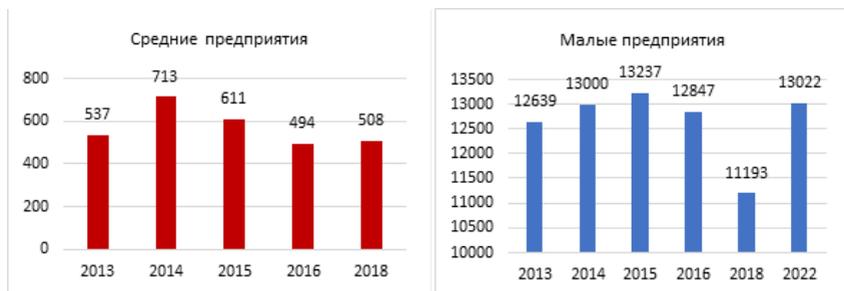
Количество предприятий в 2010-2022 гг., ед.



Оборот предприятий в 2013-2022 гг., млн. руб.



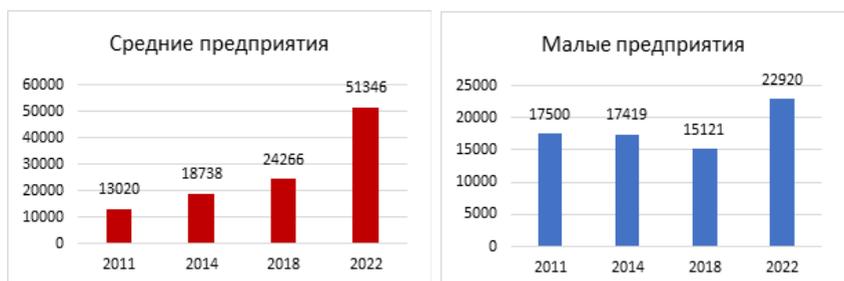
Среднесписочная численность работников предприятий в 2013-2022 гг., чел.



Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



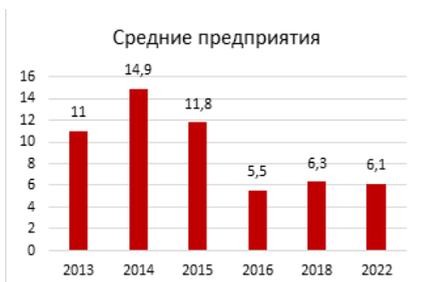
Среднемесячная заработная плата работников предприятий в 2011-2022 гг., руб.



Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятий в 2013-2022 гг., %



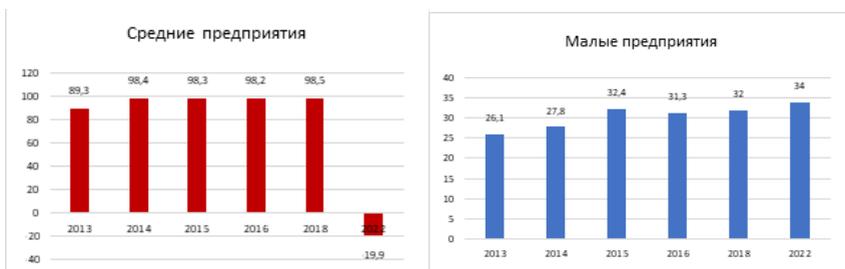
Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %



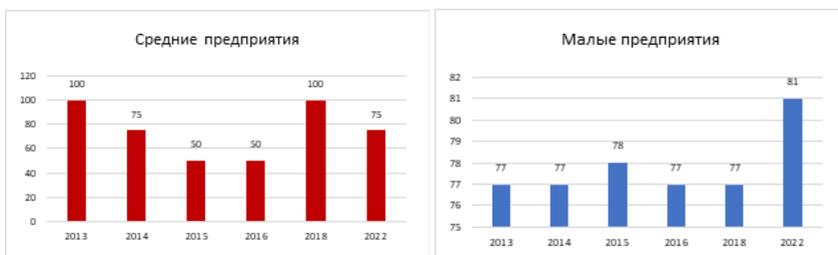
Оборот в расчете на одного работника предприятия в 2013-2022 гг., млн. руб.



Коэффициент автономии предприятий в 2013-2022 гг., %



Доля прибыльных предприятий в 2013-2022 гг., %



Гостиницы и рестораны. Основные тренды (по материалам СМИ)

А. Рост числа участников рынка.

Исполнительный директор Ассоциации Александра Юшутина заметила «Вечерней Казани», что нехватка мест в отелях особенно ощущается, когда в нашем городе в высокий туристический сезон проводятся крупные деловые мероприятия.

- К примеру, KazanSummit у нас в прошлом г. проходил в мае. Понятно, что в этом случае гостиничных номеров точно на всех не хватит, - говорит она.

Инвесторы в Казани устремились в гостиничный бизнес. Они ищут помещения, которые можно переоборудовать под отели. Эксперты отмечают, что предприниматели рассчитывают успеть к саммиту БРИКС и неплохо на этом заработать. - <https://ru.hotel-report/management/v-kazani-gostinichnyj-bum>

Успеть «выстрелить» в срок

С недавних пор у предпринимателей, располагающих свободными средствами, особым вниманием пользуется сфера гостеприимства Казани. - Сейчас наблюдается очень большой спрос на гостиничную деятельность. И это не столько строитель-

ство, сколько различных редевелопмент с точки зрения самого проекта. Инвесторы ищут такие здания, - рассказал нашему изданию заместитель гендиректора компании «А-Девелопмент» Владимир Шайхиев.

По его словам, они «закладывают время на то, чтобы до саммита БРИКС успеть довести объект до ума и «выстрелить» в срок, так как понимают, что за этот короткий период можно получить хороший доход».

При отсутствии отдельной статистики по гостиницам и ресторанам приходится оперировать обобщенными данными, тем более во многих гостиницах работают собственные рестораны.

Активный рост в последние 5-7 лет сферы деятельности «гостиницы и рестораны» происходил под прямым воздействием событийного, делового, спортивного туризма и проч., отражающего превращение Татарстана (и особенно Казани) в спортивный, деловой, политический, культурный и научный центр. Число гостиниц только в Казани за последние полтора десятка лет возросло более чем в 20 раз и превисило 260 единиц вместе с хостелами. Следствием роста числа гостиниц стало увеличение интенсивности конкуренции и снижение коэффициента заполняемости, что негативно отразилось на показателях эффективности бизнеса.

Б. Диверсификация

В интересах удержания рентабельности на приемлемом уровне гостиницы развивают дополнительные услуги, уходя от модели «ожидания клиентов».

Местные отельеры разрабатывают новые туристические программы. Городские власти хотят, чтобы казанские отельеры приняли участие в разработке новой программы развития туризма в столице Татарстана. Представители крупнейших гостиниц города, таких как «Корстон», «Мариот», «Шалапин Палас отель», «Мираж», «Кристалл» и др., обсудили итоги 2013 г. Среди актуальных тем - среднегодовая загрузка отелей и влияние на нее прошедшей универсиады. Напомним, сейчас в Казани действуют 128 гостиниц, это примерно 6 тыс. номеров и 10 тыс. гостиничных мест.

Шансы заработать на приобретении выставленных на продажу гостиничных зданий оценил по просьбе корреспондента «Реального времени» замдиректора компании А-Development Владимир Шайхиев. По мнению эксперта, успешный бизнес в большинстве из них удастся выстроить только при условии перепрофилирования отелей: в центре города - в формат апартаментов, а на периферии или в качестве альтернативы апартаментам - под офисные здания: - Многие хостелы планировали закрыться после ЧМ-

2018 и сделали это. Шанс заработать на туристах в августе этого года еще даст «Великий Волжский путь». Но себестоимость этого бизнеса очень высока, а крупных международных мероприятий, вроде ЧМ или Универсиады, пока больше не ожидается. Поэтому владельцам отелей и гостиниц имеет смысл перепрофилировать их. Владимир Шайхиев оценил перспективы некоторых выставленных на продажу объектов гостиничного бизнеса. Он считает, что долгострой на Волгоградской не имеет шансов окупить себя в качестве гостиницы: офисные помещения там более уместны, а цена в 35 тыс. руб. за квадратный метр, установленная продавцом, жестковата, с учетом того, что в переделку придется вложить ориентировочно порядка 15 тыс. руб. на квадратный метр.

Гостиницу «Зилант» на Фучика он также предлагает перепрофилировать под офисы - особенно с учетом того, что размещение объектов общепита в нижних этажах жилых домов становится все более проблематичным в связи с ужесточением законодательства. Что же касается старинных особняков, у них, по мнению эксперта, есть шансы стать доходными в качестве бутик-отелей - небольших отелей с уникальным оформлением каждого номера либо при использовании для размещения представительств крупных компаний. Перспективным направлением Владимир Шайхиев считает переделку гостиничных зданий под апартаменты: - это наиболее выгодный вариант с точки зрения обеспечения данного вида гостиничной недвижимости инженерными сетями. Инвесторам такие объекты будут интересны и в плане последующей продажи. А многоэтажные объекты в центре Казани, строившиеся как гостиницы, по его мнению, имеют значительно больше перспектив в плане окупаемости при перепрофилировании их в офисные здания.

В. Снижение рентабельности

Объявления о продаже буквально кричат о «наивыгоднейшей локации», высоких оценках на «Букинге», популярном поисковике отелей, и хорошей круглогодичной заполняемости предлагаемых к продаже гостиниц и хостелов. Но если все это правда, то почему владельцы от них так решительно избавляются и нередко даже делают многообещающую приписку «торг уместен»? Разобраться в этом корреспонденту «Реального времени» помогли эксперты в области гостиничного бизнеса и специалисты по недвижимости. «Гостиничный бизнес - это бизнес исключительно сезонный, оживление он переживает с конца марта до начала осени, то есть во время сезона путешествий, - пояснил владелец расположенной в самом центре города, рядом с мэрией, гостиницы «Фатима» Равиль Сабиржан. - Гостиницы в летний сезон успешно работают, а осталь-

ные три времени года - жалко существуют. Осень и зима - это для казанских отелей мертвый сезон, за исключением новогодних каникул. И с этой точки зрения время для продажи вроде бы не самое подходящее, так что в первую очередь, я полагаю, продают непрофильные для основного бизнеса активы. Продают те, кто приобретал или открывал гостиницу, чтобы заработать на крупных мероприятиях вроде Чемпионата мира по футболу. Вторая причина роста предложений на данном рынке, по мнению эксперта, - это, в принципе, низкая рентабельность небольших гостиниц, если в гостинице менее 50 номеров, то содержать ее невыгодно: штат нужен большой, расходов много, а доходы маленькие». Последний гвоздь в «гроб» мелкого гостиничного бизнеса, по убеждению Рауиля Сабиржана, вбило российское правительство, узаконившее такой вид самозанятости, как сдача жилья в наем:

- Мне приходилось в командировках снимать жилье таким образом, это выгоднее и зачастую удобнее, чем снимать гостиничный номер: чисто, уютно, дешево и есть возможность самостоятельно готовить себе еду... Я полагал, что государство будет этот вид деятельности пресекать, но с принятием закона о самозанятых стало ясно, что это - навсегда.

С мнением Сабиржана согласилась и исполнительный директор Ассоциации отелей г. Казань и Республики Татарстан Анастасия Иванова. Она заметила, что Ассоциация «лоббирует вопрос, связанный со сдачей квартир в аренду», так как отельерам оказалось не по силам конкурировать с частниками: затраты отельеров растут с каждым днем, происходит ужесточение налогового законодательства, требований к повышению зарплат сотрудникам, растет плата за коммунальные услуги и вывоз ТБО, так что бизнес перестает быть прибыльным. Анастасия Иванова считает, что «продаются те отели, владельцы которых подумали, что содержать их легко и просто». Кто-то хотел заработать, но не получилось. При этом она считает, что отелей у нас более чем достаточно, и больше, чем уже есть, их открывать не требуется. Средняя загруженность отелей в Казани - 60%, это нормально. И острой необходимости в дополнительной инфраструктуре нет. В Казани сейчас около 200 средств размещения, их в нынешних условиях хватает: больших мероприятий, вроде ЧМ-2018 или Универсиады, не предвидится, а денег у людей нет, и экономить они начинают с путешествий.

Хостелы продавались всегда, и весной, и осенью, а продают их владельцы зачастую потому, что по неопытности не справились с бизнесом, - вторит Ивановой президент Ассоциации хостелов Казани Илья Цыкунов. - Но в реальности в этом г. поток туристов

в Казань будет ниже, чем в прошлом г., а в следующем - еще ниже. 10 лет назад, когда мы начинали этот вид бизнеса, туристов было мало и хостелов немного, а главной задачей было завлечь туриста в хостел. Сейчас туристов больше, но и хостелов много, и это можно сравнить с размазыванием теста по большой сковородке - блин получается дырявым».

По оценке экспертов, город больше не нуждается в новых гостиницах - хватает 200 имеющихся. С начала апреля казанские отельеры разместили на Интернет-сайтах более 20 объявлений о продаже гостиничного бизнеса и проч. недвижимости. И если в начале апреля появлялось по одному объявлению в три-четыре дня, то в конце месяца были дни, когда на продажу выставляли по два-три объекта.

Г. Регуляторная среда

Президент России Владимир Путин подписал Федеральный закон, запрещающий размещать гостиницы в жилых помещениях, который вступил в силу с 1 октября 2019 г. Документ опубликован на официальном Интернет-портале правовой информации.

«Жилое помещение не может использоваться для предоставления гостиничных услуг», - говорится в поправках, устанавливаемых Законом. Закон был принят Госдумой 4 апреля и одобрен Советом Федерации 10 апреля.

Перепады спроса еще в большей степени характерны для ресторанов и кафе, что объясняет их частое переформатирование, продажи бизнеса, закрытие не рентабельных и открытие новых.

Д. Рестораны: структурные изменения на рынке

«Люди продают бизнес из-за нехватки знаний».

Мундиаль ушел - кто из рестораторов останется?

Исполнительный директор Ассоциации рестораторов и отельеров Казани и РТ Галина Шарафутдинова не прогнозирует массовое закрытие точек общепита: «Наоборот, сейчас готовятся порядка пяти-семи проектов, которые должны открыться. Появляется другой формат, более демократичный, низкозатратный. Очень востребован формат кофеен, бургерные неплохо себя чувствуют, вьетнамская кухня в маленьком формате - три-пять столиков. Очень много молодых предпринимателей, которые хотят себя в этом попробовать. Десять лет назад не были востребованы такие форматы, приходилось сразу серьезными деньгами рисковать. Сегодня можно протестировать, и если маленькое заведение хорошо себя чувствует, то его тиражируют или укрупняют формат», - объясняет эксперт.

Около 20 казанских заведений открылись в преддверии ЧМ, но, по ее словам, это не было запланировано специально. На

рынке есть определенные изменения, но отрицательной динамики представитель Ассоциации не видит.

- Премиальный сегмент уже сократился, средний переходит в разряд демократичного, он уже как таковой вымывается. В демократичном формате уже могут находиться как студенты, так и «белые воротнички», нет жесткой границы. Такие форматы позволяют стереть грань, не акцентируют внимание на человеке, а только на еде, - рассуждает Шарафутдинова.

- В том г. закрывались форматы, которые давно работали, этот же год прошел спокойно. Закрытия были несущественные, заведений открылось больше, чем закрылось. Если до этого была тенденция, что на 10 открывшихся точек условно приходилось 15 закрывшихся, то сейчас другая направленность. Хорошо, что рынок устаканился, - рассуждает Шарафутдинова.

Несмотря на позитивный настрой в Ассоциации рестораторов, на Avito можно найти более ста предложений о продаже бизнеса в сфере общепита. Владельцы готовы продать кафе на фуд-корте, точки с шаурмой и пиццей, экспресс-пиццерию, столовую, ресторан в торговом комплексе. Ценник варьируется от 100 тыс. руб. до 20 млн. В пресс-службе Avito отметили, что по итогам третьего квартала 2018 г. покупка готового бизнеса в сфере общепита заняла третье место по спросу - 19% от общего объема всего готового бизнеса на продажу. Год назад за тот же период это были 20%. Что касается стоимости готового бизнеса, то по итогам третьего квартала она снизилась на 11%. Более подробную информацию по продаже готового бизнеса на рынке общепита в пресс-службе компании пообещали подготовить на следующей неделе.

Само по себе наличие объявлений о продаже не говорит о том, что общепит испытывает сложности. В целом год прошел положительно, рынок растет, и эта тенденция продолжится в 2019 г.

- Думаю, что в следующем г. рынок прирастет от 5 до 15%. Вчера был в Москве, очень много московских сетей хотят прийти в Казань. «Они же изучают рынок, прежде чем прийти», - считает владелец чайханы P.Love Нурислам Шарифулин.

Некоторые участники рынка выражают опасения, что такой заход крупных игроков может оставить город без местных брендов.

- Глобальная тенденция такова, что федеральные бренды будут поглощать, грубо говоря, убивать локальные. Это долгосрочная перспектива. На локальном рынке будут выживать авторские концепции, куда собственник погружен. А, вообще, времена сейчас не веселые по деньгам. Мы, например, снижаем чек некоторых блюд,

делаем такие маркетинговые фокусы, - называет опасения директор «ДоДо Пицца-Казань» Вячеслав Миллер.

Нурислам Шарифулин, в свою очередь, считает, что федеральные игроки будут заходить несколько иначе и местный бизнес не пострадает.

- Федеральные сети находят местного богатого партнера, который здесь занимается вопросами, уже для федерального бренда строится здание, если необходимо, и так далее, - называет порядок действий Шарифулин.

Директор кафе «Баден Baden» Олег Акимов считает, что в следующем г. как раз многим придется закрыться и количество закрытий превысит число новых заведений.

- Большие рестораны уже закрываются, крупным игрокам будет очень тяжело. А мелкие, средние участники рынка поглощаются дешевой столовой. Там на качество закрывают глаза и делают низкие цены. Это говорит об уровне нашего интеллектуального воспитания, что не приучены к хорошей пище, не нужно все сваливать на покупательную способность, - недоволен Акимов.

В пример он привел Узбекистан, где качество столовых и цены выше, чем у нас, по уровню подобные заведения ближе к кафе. В основном жители больших городов питаются как раз в таких местах, несмотря на то, что зарплаты в Узбекистане ниже, недоумевает Акимов. В качестве одного из направлений, чтобы поддержать рынок общепита, он предлагает возможность поставлять хостелам готовую продукцию, что сейчас пользуется популярностью и имеет перспективы.

Медицинская и лабораторная МЕБЕЛЬ



от производителя

Шкафы, столы, тумбы подкатные
Посты регистрации и медсестёр
Модули с мойками, столы манипуляционные

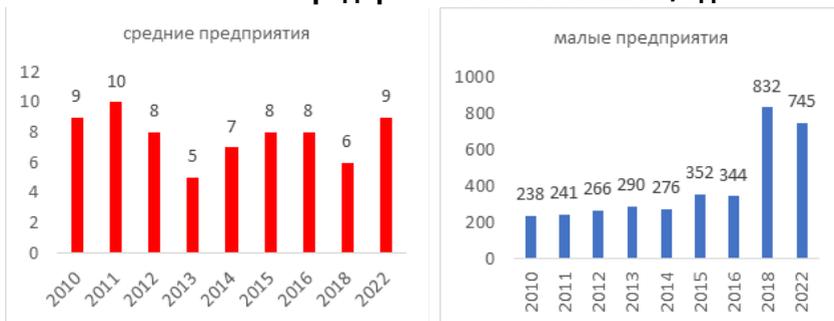


Татарстан, г. Набережные Челны
8-8552-77-80-90, 8-967-379-98-50
www.elitaprof.com, prod@elitaprof.com

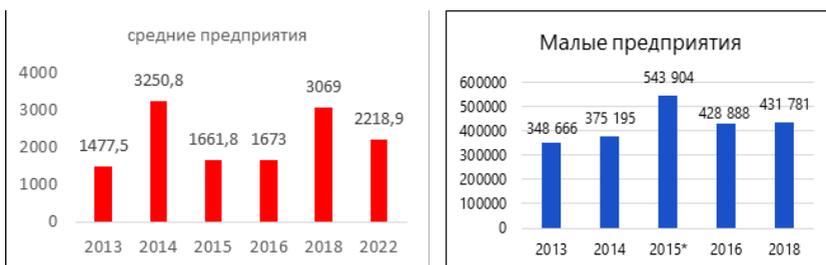
ООО "Элита-проф" является производителем и поставщиком корпусной медицинской и лабораторной мебели в лечебные учреждения Российской Федерации. С 2013 г. имеет Сертификат Соответствия Федерального Агентства по Техническому Регулированию и метрологии №РОСС RU. АЯ 54. Н16321.

7. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды

Количество предприятий в 2010-2022 гг., ед.



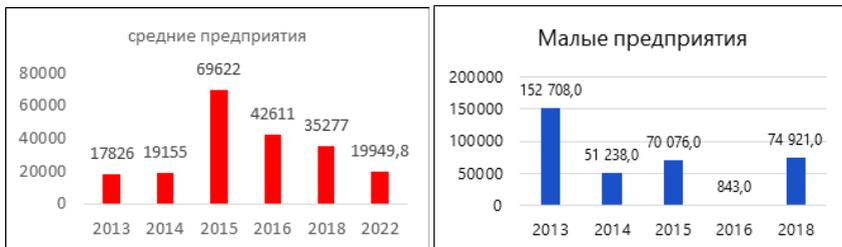
Оборот предприятий в 2013-2022 гг., млн. руб .



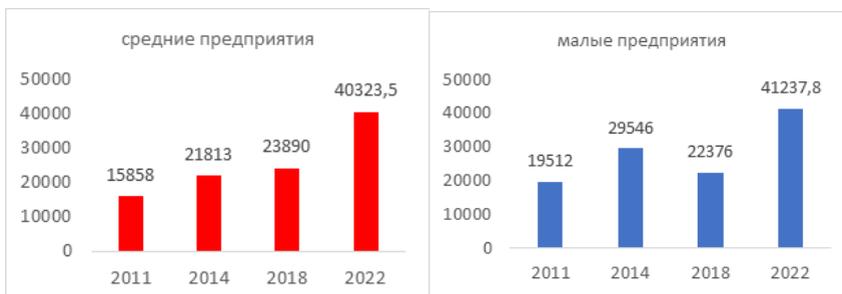
Среднесписочная численность работников предприятий в 2013-2022 гг., чел.



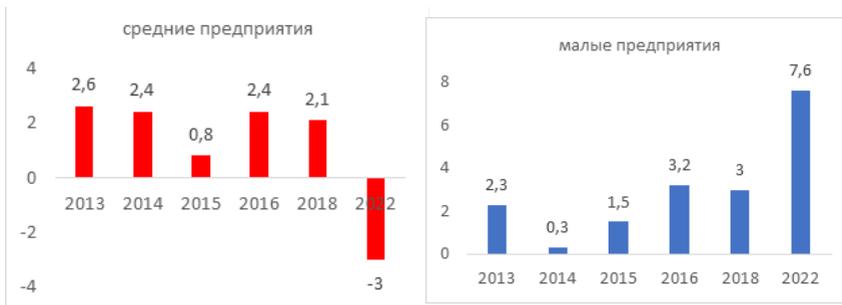
Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



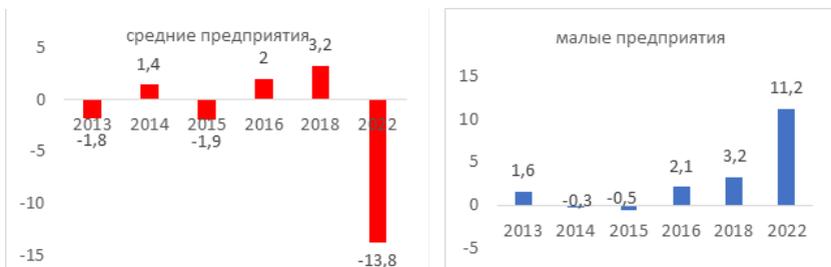
Среднемесячная заработная плата работников в 2011-2022г., руб.



Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятий в 2013-2022 гг., %



Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %



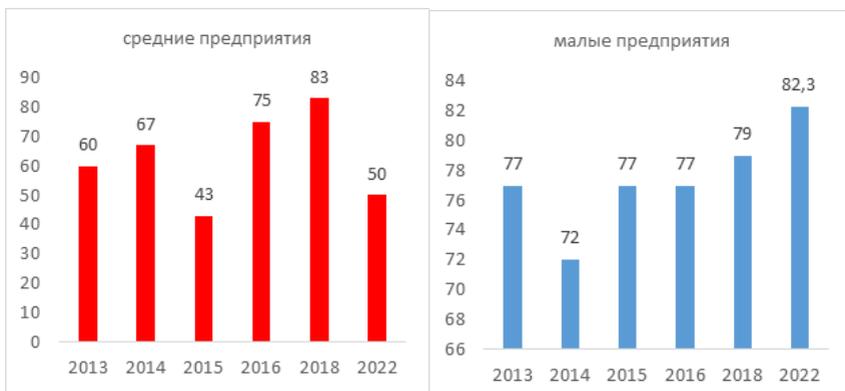
Оборот в расчете на одного работника предприятия в 2013-2022 гг., млн. руб.



Коэффициент автономии предприятий в 2013-2022 гг., %



Доля прибыльных предприятий в 2013-2022 гг., %



Производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Основные тренды

1. IoT повышает КПД электростанций

По оценкам PwC, при внедрении Интернета вещей в сетевом комплексе электроэнергетики России следует фокусироваться на улучшении контролируемости подстанций, линий электропередачи и других элементов сети за счет дистанционного мониторинга. Такие проекты помогут снизить затраты на эксплуатацию и ремонт, параллельно предотвращая технологические и коммерческие потери.

Что касается сферы производства электроэнергии, то там применение IoT позволит уменьшить расход топлива, на закупки которого в настоящее время приходится более половины операционных затрат станций. Общий же экономический эффект от внедрения IoT в электроэнергетике до 2025 г., по прогнозам экспертов, достигнет 532 млрд. руб., из которых 180 млрд. составят предотвращенные потери энергии.

Эффект от внедрения IoT в электроэнергетике до 2025 г. оценивается в 532 млрд. руб.

Решения на основе IoT в сфере энергетики все чаще сочетаются с функционалом искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения для обработки и анализа массивов больших данных, генерируемых в процессе работы оборудования. Технологии помогают выявить неочевидные закономерности в работе объектов, буквально «услышать» предприятие и выстроить на основе этой информации диалог на новом уровне. В мировой практике уже появляются электростанции, способные эффективно

контролировать и управлять основными рабочими процессами в полностью автономном режиме с помощью инструментов сбора и анализа данных. К примеру, возможностей ИИ и машинного обучения вполне достаточно, чтобы справиться с мониторингом и настройкой газовых турбин, - уже на тысячах предприятий по всему миру эти задачи так или иначе автоматизированы.

Из примеров успешных IoT-проектов в российской электроэнергетике можно привести проект в «Интер РАО Электрогенерация». Внедренная в компании система сбора, передачи и расчета технологической информации (ССПТИ) помогает сокращать пережоги топлива и повышает надежность работы. Срок окупаемости проекта оценивается в 5–7 лет с учетом того, что система позволяет экономить на топливе 130 млрд. руб. ежегодно.

Там, где отсутствует техническая возможность установки датчиков, задача решается за счет снабжения персонала системами eSOMS (electronic Shift Operations Management System, электронная система управления сменой по эксплуатации). Корпорация «Росэнергоатом» внедрила такие решения на Смоленской и Воронежской АЭС, где с их помощью удалось оптимизировать задачи обхода объектов, составления отчетов и сверки исторических данных с возможностью создания прогнозных моделей.

2. Роботизация создает безопасную среду

В электроэнергетике растут инвестиции в создание нового уровня безопасной рабочей среды для персонала электростанций, и одно из передовых направлений здесь - ввод в коммерческую эксплуатацию роботов, устойчивых к экстремальным условиям труда и управляемых дистанционно. Подобные решения также завязаны на технологиях ИИ/IoT, а в последнее время к их возможностям добавляется функционал дополненной реальности (AR), с помощью которого изображение с камер на роботе получает интерактивную составляющую.

Популярное применение роботов - мониторинг инфраструктуры с помощью дронов.

На Западе разрабатываются и внедряются роботы, выполняющие функции диагностики и обслуживания высоковольтных ЛЭП. Такие механизмы подвешиваются к проводам линии, а их действиями с земли с помощью контроллера управляет оператор. Роботы снабжены датчиками и видеокамерами, позволяющими выявлять проблемные участки на проводах.

В районах с длительным зимним периодом используются роботы-очистители, убирающие с ЛЭП снег и наледь, причем некоторые модели способны раскручивать и закручивать болты и

гайки, снимать с проводов инородные предметы. Роботизируются и АЭС: например, роботам отдают задачи проверки первичных контуров реакторов с помощью ультразвука.

3. Электросети и подстанции «умнеют»

Проблема непрерывной работы электросетей остается нерешенной во всем мире: даже в относительно благополучных в этом смысле странах 100%-ной отказоустойчивости сетей достичь не удается. В США этот показатель составляет 99,97%, всего несколько сбоев за год могут привести к убыткам в \$100–150 млрд.

Для решения этой проблемы используются технологии семейства Smart Grid - «умная электросеть». По сути, это менее централизованная, более управляемая автоматизированная инфраструктура, построенная на основе нескольких активно развиваемых сегодня концептов. В их числе - продвинутая инфраструктура для учета потребления (Advanced metering infrastructure, AMI) и различные решения для визуализации распределения нагрузок и доступного ресурса сети в реальном времени.

Концепцию Smart Grid внедряют сегодня энергетические компании по всему миру.

Первая концепция предполагает мгновенный расчет стоимости потребленного предприятием или домохозяйством энергоресурса, вплоть до вывода точной стоимости суточного расхода на специальную панель или на мобильные устройства потребителей. Вторая заключается в создании и использовании интерактивной панели управления ресурсами сети, которая в реальном времени оптимизирует распределение нагрузки для предотвращения блэкаутов.

В России технологию Smart Grid внедряют «Россети» в рамках 10 пилотных проектов: это собственное решение компании, которое, как ожидается, позволит сократить потери электроэнергии на 225,3 млн. кВтч и достичь уровня оптимизации ремонтов на сумму 35,8 млрд. руб.

Одну из первых «цифровых» подстанций (ПС) 110 кВ открыла МРСК Сибири в Красноярске в 2018 г. ПС выполнена на базе программно-технического комплекса iSAS - интегрированной системы защиты и управления подстанцией для обеспечения релейной защиты, противоаварийной автоматики и АСУ. За счет цифровизации удалось уменьшить количество кабеля различного назначения в 10 раз: со 150–160 км до примерно 15 км. В целом подстанция стоила на 5% дешевле аналогов предыдущего поколения, а в перспективе, учитывая повышение надежности ее работы за счет высокой степени автоматизации, нового качества мониторинга

и управляемости, а также благодаря отсутствию оперативного персонала, за 30 лет эксплуатации ПС должна дать экономический эффект около 75 млн. руб.

4. Автоматизация ТОиР идет полным ходом

Ремонтные работы и техническое обслуживание объектов (ТОиР) - одна из базовых составляющих бизнес-процессов крупнейших системообразующих компаний в сегменте энергетики. Направление FSA (системы автоматизации сервисного обслуживания в полевых условиях) сегодня можно назвать одним из наиболее динамично развивающихся в электроэнергетике - ИТ-решения в этой сфере позволяют оперативно получать данные о статусе задачи после выезда бригады на объект, избегать дублирования задач при фиксации дефектов сети, усиливать контроль за выполнением работ и удалять типичные недочеты из рабочих процессов сервисных инженеров и ремонтных бригад.

Автоматизация обслуживания в полевых условиях - одно из самых динамично развивающихся направлений.

Современные решения в этой области имеют широкие возможности масштабирования и интеграции с другими промышленными информационными системами: ERP, EAM и CMMS, поддерживают совместимость с мобильными платформами (Android, Windows 8.1/10), NFC-совместимы и обеспечивают оперативный обмен данными по любым каналам беспроводной связи в режиме реального времени.

Такую систему в конце 2018 г. начало использовать в своей практике ПАО «Кубаньэнерго», подключив к ней около 800 сотрудников.

5. Мониторинг становится централизованным

В сегменте теплоэлектростанций и гидроэлектростанций высока востребованность и актуальность решений для централизованного мониторинга технического состояния энергетических блоков, соблюдения правил промышленной безопасности и контроля работы персонала.

Понятно, что диспетчерские залы на таких объектах существовали всегда, но настоящее воплощение концепции централизованного мониторинга стало возможным сравнительно недавно благодаря развитию протоколов обмена данными (FC, iSCSI и др.), в совокупности позволивших надежно связать территориально удаленные системы мониторинга с центральным пунктом. Важную роль в развитии централизованного мониторинга сыграли и технологии виртуализации, которые позволяют снижать нагрузку на локальные ИТ-ресурсы объекта, а критически важные задачи рабо-

ты с данными решать в удаленном ЦОДе.

Централизованный мониторинг предприятий ТЭК стал возможен благодаря развитию протоколов обмена данным.

Существенный рост производительности систем мониторинга дало и развитие ПО в этом направлении: в состав софтверных решений для таких систем сегодня входят современные средства управления знаниями, MDM, AR и другие компоненты, позволяющие эффективно отслеживать, выявлять возникающие инциденты и реагировать на них.

Искусственный интеллект, IoT и другие технологии цифровизации в сочетании с вычислительными мощностями современных ИТ-платформ обладают огромным потенциалом для высвобождения скрытых и нерационально используемых ресурсов на самых разных участках производственного цикла энергетической отрасли.

Источник:

1. <https://www.iksmedia.ru/articles/5584620-Top5-innovacij-v-energetike-ot-inte.html>

8. Транспорт и связь/хранение*

Количество предприятий в 2010-2022 гг., ед.



*До 2019 г. данные по Транспорту подавались вместе с данными по Связи. С 2020 г. данные по Транспорту подаются вместе с позицией Связь.

Оборот предприятий в 2013-2022 гг., млн. руб.



Среднесписочная численность работников предприятий в 2013-2022 гг., чел.



Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



Среднемесячная заработная плата работников предприятий в 2011-2022 гг., руб.



Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятий в 2013-2022 гг., %



Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %



Оборот в расчете на одного работника предприятия в 2013-2022 гг., млн. руб.



Коэффициент автономии предприятий в 2013-2022 гг., %



Доля прибыльных предприятий в 2013-2022 гг., %



Основные тренды развития бизнеса в сфере транспортировки и хранения (по материалам СМИ)

Основные тренды развития малого и среднего бизнеса в сфере транспортировки и хранения в Республике Татарстан:

- **Цифровизация и автоматизация.** Многие предприятия транспортной и складской логистики внедряют новые технологии, такие как Интернет вещей, искусственный интеллект, блокчейн, дроны, роботы и автономные транспортные средства, для повышения эффективности, скорости и безопасности своих процессов, а также для снижения затрат и ошибок.

- **Экологичность и устойчивость.** Многие предприятия транспортной и складской логистики стремятся к сокращению своего экологического отпечатка, используя альтернативные источники энергии, оптимизируя маршруты и загрузку, утилизируя отходы и выбросы, а также участвуя в социальных и экологических проектах.

- **Интеграция и сотрудничество.** Многие предприятия транспортной и складской логистики укрепляют свои партнерские отношения с другими участниками логистической цепочки, такими как производители, поставщики, дистрибьюторы, ритейлеры и потребители, а также с научными и образовательными учреждениями, государственными органами и общественными организациями, для обмена информацией, ресурсами и опытом, а также для создания совместных решений и проектов.

- **Адаптация к изменениям в потребностях и предпочтениях клиентов.** Многие предприятия транспортной и складской логистики учитывают новые тренды и ожидания своих клиентов, такие как персонализация, удобство, прозрачность, скорость, гибкость и надежность, а также предлагают им различные дополнительные услуги и решения, такие как доставка на дом, самовывоз, трекинг, обратная связь и лояльность.

Также можно отметить следующие основные проблемы развития малого и среднего бизнеса в сфере транспортировки и хранения в Республике Татарстан:

- **Недостаток финансирования и кредитования.** Многие предприятия транспортной и складской логистики испытывают трудности в получении кредитов и займов для развития своего бизнеса, особенно в условиях экономического кризиса и пандемии. Также они сталкиваются с высокими процентными ставками, жесткими требованиями и длительными сроками рассмотрения заявок.

- **Низкое качество и безопасность услуг.** Многие предприятия транспортной и складской логистики не могут

обеспечить высокий уровень качества и безопасности своих услуг, из-за чего теряют доверие и лояльность своих клиентов. Они сталкиваются с проблемами, такими как повреждение, потеря или задержка грузов, нарушение сроков и условий доставки, недостаточная защита от кражи, пожара, взрыва и других рисков.

- **Высокая конкуренция и демпинг цен.** Многие предприятия транспортной и складской логистики не могут конкурировать с крупными федеральными и международными компаниями, которые имеют больше ресурсов, технологий и рыночной доли. Также они подвергаются давлению со стороны других малых и средних предприятий, которые снижают цены на свои услуги, чтобы привлечь клиентов, но при этом ухудшают качество и безопасность.

- **Отсутствие поддержки и стимулирования.** Многие предприятия транспортной и складской логистики не получают достаточной поддержки и стимулирования со стороны государства и общества, чтобы развивать свой бизнес. Они не имеют доступа к государственным программам, субсидиям, льготам, грантам и другим мерам поддержки, а также не участвуют в кластерах, кооперативах, ассоциациях и других формах объединения и сотрудничества. [2].

Источники:

1. <https://www.tatar-inform.ru/> - Информационный портал «Татар-Информ»
2. <https://www.business-gazeta.ru/> - Информационный портал «Бизнес Онлайн»

Транспорт и хранение. Основные тренды (по материалам СМИ)

Широкое распространение электромобилей. Транспорт претерпевает трансформацию, которая предложит предприятиям инновационные возможности для повышения эффективности, сокращения затрат и повышения устойчивости. Независимо от величины компании транспорт может дать вам конкурентное преимущество. Электромобили не только более энергоэффективны, но и способствуют формированию более благоприятной окружающей среды за счет сокращения выбросов углекислого газа.

Появление беспилотных транспортных средств. Эти транспортные средства могут повысить эффективность перевозок за счет снижения потребности в водителях и работы 24 часа в сутки, 7 дней в неделю без отдыха.

Внедрение программного обеспечения для оптимизации маршрута. Эти передовые системы используют данные в режиме реального времени для определения наиболее эффективных маршрутов для транспортных средств с учетом условий дорожного движения, погоды и других факторов.

Решения для доставки «последней мили». В эпоху расцвета электронной коммерции концепция микровыполнения заказов набирает обороты. Такой инновационный подход к выполнению заказов меняет способы удовлетворения потребностей клиентов. Это может включать в себя партнерство с местными службами доставки, использование дронов или автономных роботов либо создание центров микровыполнения ближе к клиентам. В отличие от традиционных крупномасштабных распределительных центров, расположенных вдали от городских районов, микроцентры выполнения заказов представляют собой компактные, высокоавтоматизированные предприятия, расположенные в густонаселенных регионах или вблизи них. Основная цель этих центров - ускорить доставку, удовлетворяя постоянно растущий спрос на быстрое и эффективное выполнение заказов электронной коммерции.

Упор на устойчивое развитие. Потребители сейчас все более заботятся об окружающей среде и предпочитают поддерживать предприятия, которые отдадут приоритет устойчивому развитию.

Цифровизация. Компании стремятся внедрять системы управления складами и транспортными системами, чтобы иметь возможность более точно контролировать доставку товаров автотранспортом и перевозку груза ж/д транспортом, сокращая сроки.

Эффективность и точность. Автоматизация и робототехника являются неотъемлемой частью микроцентров выполнения заказов, обеспечивая точную и эффективную комплектацию и упаковку товаров. Это технологическое преимущество значительно снижает вероятность ошибок, что приводит к большей точности выполнения заказов. Эффективные алгоритмы используются для оптимизации процесса упаковки, минимизации отходов упаковки и дальнейшего повышения общей эффективности операции.

Импортозамещение зарубежных программных продуктов. Разработчики из России предложили немало альтернативных программных продуктов, предназначенных для управления складскими запасами, транспортировкой, инвентаризацией и маршрутизацией.

9. Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг

Количество предприятий в 2010-2022 гг., ед.



Оборот предприятий в 2013-2022 гг., млн. руб.



*Выручка от реализации товаров (работ и услуг)

Среднесписочная численность работников предприятий в 2013-2022 гг., чел.



Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



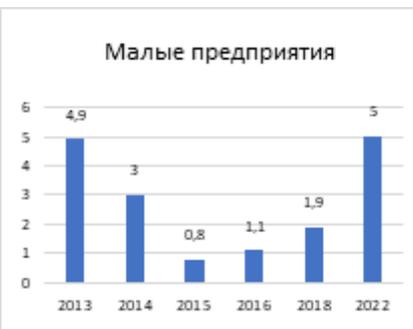
Среднемесячная заработная плата работников предприятий в 2011-2022 гг., руб.



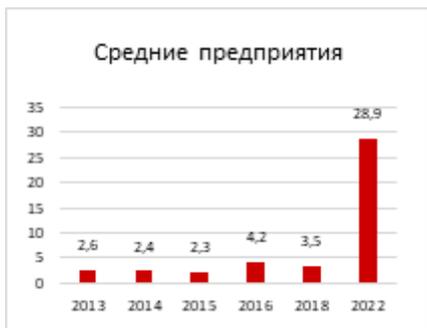
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятий в 2013-2022 гг., %



Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %



Оборот в расчете на одного работника предприятия в 2013-2022 гг., млн. руб.



Коэффициент автономии предприятий в 2013-2022 гг., %



Доля прибыльных предприятий в 2013-2022 гг., %



Основные тренды развития бизнеса в сфере операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (по материалам СМИ)

Среди основных трендов в сфере операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг отмечается следующее:

- **Рост спроса на аренду жилья.** По данным аналитического центра «Недвижимость РТ», в 2023 г. спрос на аренду жилья в Татарстане вырос на 15%, по сравнению с 2022 г. Это связано с увеличением числа приезжающих в регион студентов, рабочих и туристов, а также с ростом цен на покупку жилья. Малый и средний бизнес активно развивает сегмент аренды жилья, предлагая различные варианты по цене, качеству и местоположению.

- **Развитие цифровизации и онлайн-сервисов.** В условиях пандемии коронавируса и санкционного давления малый и средний

бизнес в сфере недвижимости и услуг переходит на онлайн-платформы и мобильные приложения. Это позволяет упростить и ускорить процесс поиска, бронирования и оплаты жилья, а также получения различных услуг, таких как уборка, ремонт, доставка и т.д. По данным исследования компании «Яндекс.Недвижимость», в 2023 г. доля онлайн-сделок с недвижимостью в Татарстане составила 25%, что на 10% больше, чем в 2022 г.

- **Расширение географии и диверсификация предложения.** Малый и средний бизнес в сфере недвижимости и услуг не ограничивается только крупными городами, такими как Казань и Набережные Челны, но также развивается в малых и средних городах и сельских районах Татарстана. Это связано с ростом туристического и делового потенциала региона, а также с желанием жителей сменить обстановку и отдохнуть от городской суеты. Малый и средний бизнес предлагает разнообразные варианты недвижимости и услуг, такие как коттеджи, дома на колесах, глэмпинги, экскурсии, мастер-классы и т.д. По данным портала «Туризм РТ», в 2023 г. число туристов, посетивших Татарстан, составило 12 млн. человек, что на 20% больше, чем в 2022 г.

Можно также отметить следующие основные проблемы развития малого и среднего бизнеса в сфере операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг в Республике Татарстан:

- **Высокая налоговая нагрузка.** По данным Ассоциации предпринимателей РТ, в 2023 г. налоговая нагрузка на малый и средний бизнес в сфере недвижимости и услуг составила в среднем 35%, что на 5% больше, чем в 2022 г. Это связано с повышением ставок налога на прибыль, налога на имущество, налога на добавленную стоимость и других налогов. Высокая налоговая нагрузка снижает рентабельность и конкурентоспособность бизнеса, а также стимулирует уход в тень.

- **Недостаток квалифицированного персонала.** По данным исследования компании «HeadHunter», в 2023 г. дефицит квалифицированных специалистов в сфере недвижимости и услуг в Татарстане составил 20%, что на 7% больше, чем в 2022 г. Это связано с низким уровнем образования и профессиональной подготовки кадров, а также с высокой текучестью и миграцией персонала. Недостаток квалифицированного персонала влияет на качество и эффективность предоставляемых услуг, а также на удовлетворенность и лояльность клиентов.

- **Сложность доступа к финансированию.** По данным Агентства по развитию малого и среднего предпринимательства РТ,

в 2023 г. доступность кредитования для малого и среднего бизнеса в сфере недвижимости и услуг составила 40%, что на 10% меньше, чем в 2022 г. Это связано с ужесточением требований и условий банков, повышением процентных ставок и комиссий, а также с низкой кредитоспособностью и репутацией бизнеса. Сложность доступа к финансированию ограничивает возможности развития и инноваций бизнеса, а также повышает риски банкротства и неплатежей.

Источники:

1. <https://yandex.ru/company/researches/> - Исследования Яндекса
2. <https://kazan.mk.ru/news/> - Информационный портал «MKRU.Казань»
3. <https://www.business-gazeta.ru/>

10. Образование

Количество предприятий в 2010-2022 гг., ед.



Оборот предприятий в 2013-2022 гг., млн. руб.



*Выручка от реализации товаров (работ и услуг)

Среднесписочная численность работников предприятий в 2013-2022 гг., чел.



Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



Среднемесячная заработная плата работников предприятий в 2011-2022 гг., руб.



**Рентабельность проданных товаров, продукции
(работ, услуг) предприятий в 2013-2022 гг., %**



Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %



**Оборот в расчете на одного работника
предприятия в 2013-2022 гг., млн. руб.**



Коэффициент автономии предприятий в 2013-2022 гг., %



Доля прибыльных предприятий в 2013-2022 гг., %



Сфера образования. Основные тренды (по материалам СМИ)

Самым востребованным трендом оказалось взаимопроникновение учебных сред - его отметили 50% инноваторов и 48% студентов онлайн-школ. Тренд предполагает сопряжение технологий, педагогических методов и всех элементов образовательного контекста для создания целостной и эффективной образовательной среды.

По словам Владимира Синицына, операционного директора школы дизайна и технологий Bang Bang Education, образовательный процесс постоянно обогащается интерактивными мультимедийными ресурсами, виртуальными лабораториями и технологическими инструментами, которые повышают мотивацию учеников и способствуют более глубокому усвоению материала.
- <https://trends.rbc.ru/trends/education/658958669a794783b57b6862?-from=copy>

Непрерывное обучение (Lifelong Learning). Концепция обучения на протяжении всей жизни приходит на смену классической

модели образования «школа-ВУЗ/техникум»

Взаимопроникновение учебных сред. Пандемия коронавируса изменила традиционный процесс обучения. Онлайн-формат стал его неотъемлемой частью. Бум нейросетей, произошедший в 2023 г., а также набирающие популярность технологии AR/VR открывают педагогам новые возможности обогащения классических педагогических методов.

Обучение через вызов (challenge) как образовательный формат. Чаще всего этот тренд выбирают инноваторы, не работающие в образовательных организациях: сотрудники инновационных проектов, НКО, предприниматели, родители. Это согласуется с мнением студентов, среди которых больше половины отмечают, что в процессе обучения их вовлекали в самостоятельный поиск решений сложных задач. Эксперты подчеркивают значимость проектно-исследовательских работ при прохождении нового материала. Такая механика не только способствует лучшему усвоению материала, но и позволяет развить soft-skills: problem-solving, креативность и умение работать в команде.

Педагогика отношений. В процессе обучения важно не только усвоение знаний, но и здоровый климат, способствующие профессиональному развитию взаимоотношения между участниками образовательного процесса. Только треть студентов отмечают данный тренд как первостепенный: это объясняется тем, что педагогика отношений в среде образования развивается, опережая другие сегменты, потребность в ней у большинства студентов закрыта, у них есть возможность самостоятельно выбирать менторов и адаптировать учебную программу под свои потребности и нагрузку. Эксперты считают, что в такой парадигме особенно значима роль наставника и ментора, с которым у обучающегося складываются доверительные отношения и который помогает своему ментору добиваться достижений.

Предпринимательское образование. Развитие предпринимательских компетенций в школе и университете - ключевые показатели качества программы. Проектная деятельность, несмотря на долгую историю внедрения, используется далеко не повсеместно, а акселерационные программы все еще являются новинкой для российского рынка, поэтому среди студентов онлайн-школ тренд пока разделяет только треть опрошенных, однако картина может измениться в ближайшие годы. По мнению экспертов, навыки управления и развития бизнеса являются «мета-скиллами», на которые заметен рост спроса. В ближайшей перспективе они прогнозируют увеличение популярности этого тренда.

Педагогика с использованием генеративного искусственного интеллекта. Генеративный искусственный интеллект в 2023 г. переживает бум. Крупные российские edtech-компании активно внедряют его в образовательный процесс, а эксперты, хотя и отмечают неравномерность покрытия ИИ в образовании, прогнозируют масштабирование технологии в образовании в ближайшем будущем. При этом среди инноваторов такого мнения чаще придерживаются представители бизнеса, чем участники традиционной системы образования. Студенты также реже отмечают важность этого тренд по сравнению с другими тенденциями. С внедрением правил использования ИИ в университетах в перспективе возможен рост интереса со стороны обучающихся и государственных учреждений.

Метавселенная для образования. Виртуальные миры - новый тренд не только в сфере образования, но и в отрасли высокотехнологичных инноваций. Эксперты видят большое количество возможностей, которые могут стать доступны с развитием технологии в будущем.

Источники:

1. <https://trends.rbc.ru/trends/education/658958669a794783b57b6862>
2. https://ioe.hse.ru/edu_global_trends/2024/#trend1 <https://www.finkont.ru/blog/obrazovatelnye-tekhnologii-sem-trendov-na-kotorye-stoit-obratit-vnimanie/>

11. Здравоохранение и предоставление социальных услуг

Количество предприятий в 2010-2022 гг., ед.





Оборот предприятий в 2013-2022 гг., млн. руб.



*Выручка от реализации товаров (работ и услуг)

Среднесписочная численность работников предприятий в 2013-2022 гг., чел.



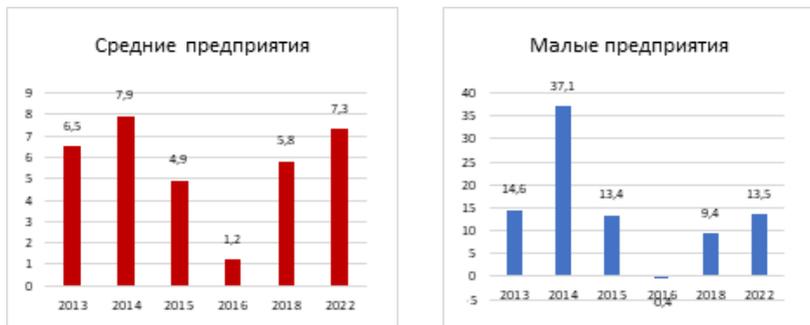
Инвестиции в основной капитал предприятий в 2013-2022 гг., тыс. руб.



Среднемесячная заработная плата работников предприятий в 2011-2022 гг., руб.



Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) предприятий в 2013-2022 гг., %



Рентабельность активов предприятий в 2013-2022 гг., %



Здравоохранение и социальные услуги. Основные тренды (по материалам СМИ)

В 2024 г. большое влияние на тренды в здравоохранении будет оказывать технология искусственного интеллекта (ИИ). Благодаря ей велика вероятность научных прорывов в сфере исследований и разработок, включая методы лечения рака, нейродегенеративных и других заболеваний, пишет Medcity News со ссылкой на прогноз международной компании Deloitte, которая специализируется на консалтинге и аудите.

Потребители станут более взвешенно заботиться о своем здоровье. Ожидается, что пациенты будут принимать более обоснованные решения о своем здоровье благодаря наличию большего количества данных о его состоянии. Будут формироваться новые потребительские привычки.

Работодатели будут играть более важную роль в здоровье сотрудников. Работодатели, которые заботятся о здоровье своих сотрудников, будут иметь более продуктивную рабочую силу.

Процессы слияний и поглощений могут активизироваться. Это объясняется экономическими проблемами в сфере здравоохранения. По прогнозу, в текущем г. многие компании пойдут как на вертикальную, так и на горизонтальную консолидацию.

Достижение справедливости в отношении здоровья станет приоритетом. Согласно утверждениям ВОЗ, справедливость в отношении здоровья достигается тогда, когда каждый может полностью реализовать свой потенциал здоровья. Это подразумевает участие меньшинств в клинических исследованиях лекарств и медизделий, отсутствие предвзятости, в частности при обучении ал-

горитмам ИИ, снижение стоимости инновационных решений и многое другое.

Среди основных трендов в развитии отрасли можно выделить несколько масштабных. Об актуальных трендах рассказывает Наталья Комарова, директор Центра развития здравоохранения бизнес-школы СКОЛКОВО, эксперт в формировании и реализации стратегий в бизнесе, медицине и IT.

- **Цифровизация.** Цифровые технологии закладывают основу для увеличения эффективности систем здравоохранения, расширения возможностей отслеживания показателей здоровья и повышения качества и безопасности лечения с помощью использования искусственного интеллекта и персонализированной медицины.

- **Телемедицина.** Самой популярной технологией телемедицины пока остаются видео- и аудиочаты с врачами.

- **Пациентоцентричность.** Во главу данной модели ставятся не медицинское учреждение и отдельные доктора, а потребности пациента, качество его лечения, комфортность пребывания и достижение конкретных целей его обращения.

- **Датацентричность.** Активная цифровизация медицины привела к наличию огромных данных о пациентах, конкретных случаях заболеваний и историях лечения.

- **Cito-медицина** (экспресс-диагностика). Быстрая и точная диагностика помогает определить патологию и, не теряя драгоценного времени, приступить к дальнейшим обследованиям или необходимому лечению.

- **Тренд Роботизация.** В медицине активно применяются роботизированные помощники, например, пилотные роботы-кошки уже существуют в некоторых московских больницах. Их задача - вести диалог с пациентом, приносить еду и лекарства, давать простые советы и рекомендации по здоровью.

Источники:

1. <https://vc.ru/future/93355-trendy-v-zdravoohranenii>
2. <https://www.medznat.ru/practice/medical-billing/trendy-v-zdravoohranenii-v-2024-godu>
3. <https://webiomed.ru/blog/5-glavnykh-tendentsii-v-oblasti-zdravookhraneniia-v-2023-godu/>
4. <https://medvestnik.ru/content/news/Analitiki-Deloitte-nazvali-vedushie-trendy-v-zdravoohranenii-v-2024-godu.html>

Социальные услуги. Вы сказали, что планируется 19 новых нацпроектов. Это совершенно новые или продолжение прежних?

В 2024 г. завершается реализация ряда проектов, и они коренным образом поменяются: стали амбициознее задачи, уточнены приоритеты. Например, у нас не было нацпроекта по поддержке пожилых людей. Чем занимается пожилой человек, как государство помогает ему сохранить здоровье? Программа «Долголетие» опробована на москвичихах и будет распространена по всей России. А Татарстан «обкатывал» идею долговременного ухода за одинокими пожилыми людьми. Это новые проекты, которые полностью будут обеспечены доходами, как и другие планируемые расходы. Например, сколько поднимали вопрос об индексации пенсий работающим пенсионерам? И вот со следующего года индексация будет проводиться, а это огромная дополнительная сумма. Все расходы обеспечены бюджетом на предстоящие три года, все детально просчитано - <https://www.business-gazeta.ru/article/652685>

- Усиление акцента на обеспечении адресности и доступности социальных услуг. Помощь предоставляется тем, кто в этом действительно нуждается, с учетом индивидуальных потребностей получателя.

- Курс на семейноориентированные, стационарозамещающие технологии социального обслуживания. При оказании помощи не предусматривается помещение в стационар, а задействуются семья или родственники получателя социальных услуг.

- Цифровизация социальной сферы. Внедрение цифровых технологий делает возможным качественное предоставление сервисов и персонализированный подход к удовлетворению потребностей людей.

- Развитие облачных технологий и сервисов в социальной сфере. Такие сервисы должны соответствовать запросам потребителей и общепринятым требованиям для современных технологий.

- Внедрение алгоритмических форм управления, основанных на использовании технологий больших данных, искусственного интеллекта, промышленного Интернета вещей, смарт-контрактов, основанных на технологии блокчейна. Это значительно расширяет границы мониторинга социальной жизни населения.

- Развитие социального предпринимательства как

экосистемы.

- Более активное вовлечение НКО и волонтеров в решение социальных проблем, в том числе социальную и психологическую реабилитацию уязвимых групп.

Источники:

1. <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-cherty-i-tendentsii-razvitiya-sovremennoy-rossiyskoy-sistemy-sotsialnogo-obsluzhivaniya-naseleniya>
2. https://elar.urfu.ru/10995/121904/1/978-5-91256-577-9_2022_183.pdf
3. <https://nb-forum.ru/news/izmeneniya-i-trendi-v-sotsialnoi-sfere-v-2023-godu-mnenie-ekspertov>,
4. <https://info345.ru/wp-content/uploads/2023/11/Analiticheskij-obzor-2.pdf>

III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Принимая решение о создании бизнеса или развития его новых направлений, требуется не только статистический анализ ключевых показателей рынка и конкурентов, но и знакомство с состоянием «смертности» или условий устойчивости конкурентов. Рассмотрим некоторые данные.

С января по декабрь 2023 г. в Татарстане ликвидировали 9840 компаний - это на 3 тыс. больше, чем было создано за весь прошлый год (6825). Такие данные приводит Татарстанстат. В топ-3 направлений по созданным компаниям вошли такие отрасли, как розничная и оптовая торговля (1896), строительство (1296) и обрабатывающие производства (685). В тройку лидеров по ликвидации попали: торговля (3 107), строительство (2971), а также научная, профессиональная и техническая деятельность (650).

Большая часть закрытых компаний находилась в российской собственности - это 9744 организации. Еще 76 принадлежали иностранцам, а 20 были в совместном ведении.

Что касается открытых предприятий, то наибольшая их часть также пришлось на самих россиян - 6735. Число компаний, которые находятся в зарубежной собственности, уменьшилось, но не опустилось до нуля - была открыта 61 организация. Еще 29 предприятий появились на территории республики под совместным руководством.

Всего в 2023 г. в РТ действовало 99328 компаний, что на 3,2% меньше, чем по итогам 2022-го. Напомним, рекордным для Татарстана по числу ликвидированных бизнесов стал 2020 г., который не пережило больше 12,4 тыс. организаций самых разных форм собственности. В то же время в пандемийный год было открыто 9,5 тыс. новых компаний (против 10,6 тыс. годом ранее), в основном в сфере строительства и торговли - <https://www.business-gazeta.ru/news/624654>.

Открытие и закрытие предприятий - естественное состояние рынков, тем более в условиях турбулентности и влияния геополитических факторов на общее экономико-финансовое состояние каждого предприятия.

Прежде чем принимать решение о закрытии предприятия или его продаже, владельцы предпринимают все возможные способы его сохранения - точнее «стратегии выживания»: поиск открывающихся рыночных или инновационных возможностей для восстановления деятельности и обеспечения устойчивости на новом

витке развития.

Источники

Статистические сборники:

1. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство РТ за 2023 г.».

2. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство РТ за 2017 г.».

3. Статистический сборник «Рынок продовольственных товаров РТ», 2016 г.

Интернет-ресурсы и статьи:

4. <https://www.business-gazeta.ru/> - Деловая электронная газета «Бизнес Online».

5. <https://www.tatar-inform.ru/> - Информационное агентство «Татар-информ» .

6. <https://nangs.org/> - Национальная Ассоциация нефтегазового сервиса.

7. <http://expert.ru/> - Онлайн-ресурс АНО «Творческий коллектив Эксперт».

8. <http://tatarstan.ru> - Единый портал органов государственной власти и местного самоуправления «Официальный Татарстан».

9. <https://realnoevremya.ru/> - Интернет-газета «Реальное время».

10. gks.ru - Федеральная служба государственной статистики.

11. <http://www.tatarstan24.tv/> - Телеканал «Татарстан-24».

12. <http://minzdrav.tatarstan.ru> - сайт Министерства здравоохранения Республики Татарстан.

13. <http://expert.ru/> - Журнал «Эксперт» - еженедельные деловое аналитическое издание России.

14. <http://tatgazinvest.ru/> - «Газпром межрегионгаз», г. Казань.

15. <https://www.kommersant.ru/> - ежедневная общественно-политическая газета «Коммерсантъ».

16. <https://pfo.volga.news> - Информационный портал «ВолгаНьюс».

17. <https://rt.rbc.ru/tatarstan/> - Бизнес-телеканал «РБК».

18. <https://www.bibliofond.ru/> - Электронная библиотека «Библиофонд».

19. <https://rg.ru/> - Интернет-газета «Российская газета».

20. <https://inkazan.ru/> - портал «ИнКазань».

21. <https://kazan.dk.ru> - портал «Деловой Квартал».

Дополнительные источники:

22. Статистический сборник «Наука и инновации в РТ в 2022 г.».

23. Статистический сборник «Наука и инновации в РТ в 2017 г.».

24. Статистический сборник «Наука и инновации в РТ в 2017 г.».

25. Статистический сборник «Промышленность в РТ», 2012 г.

26. Статистический сборник «Промышленность в РТ», 2011 г.

27. Статистический сборник «Сельское хозяйство в РТ», 2015 г.

Медицинская и лабораторная МЕБЕЛЬ



от производителя

Шкафы, столы, тумбы подкатные
Посты регистрации и медсестёр
Модули с мойками, столы манипуляционные



Татарстан, г. Набережные Челны
8-8552-77-80-90, 8-967-379-98-50
www.elitaprof.com, prod@elitaprof.com

ООО "Элита-проф" является производителем и поставщиком корпусной медицинской и лабораторной мебели в лечебные учреждения Российской Федерации. С 2013 г. имеет Сертификат Соответствия Федерального Агентства по Техническому Регулированию и метрологии №РОСС RU. АЯ 54. Н16321.



Завод анодирования
алюминиевых профилей
и изделий из алюминия

www.rosla.com

*Мы более 20 лет производим анодированный алюминиевый профиль
и оказываем услуги по анодированию изделий из алюминия.*



+7 (8552) 25-30-55



anod@rosla.com



www.rosla.com



УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ
«ТИСБИ»



unesco

Национальная
координация
Сеть ассоциированных
школ



unesco

Кафедра



unesco

Член сети ЮНЕВОК

2 филиала

Альметьевск и Набережные Челны

3 учебных корпуса

5 факультетов

< 10.000 студентов

< 27.000 выпускников

80%

трудоустроенных выпускников

● **Экономический факультет**

бакалавриат: экономика; специалитет: экономическая безопасность;
магистратура: экономика, финансы и кредит; аспирантура

● **Юридический факультет**

бакалавриат: юриспруденция; магистратура: юриспруденция; аспирантура

● **Гуманитарный факультет**

бакалавриат: психолого-педагогическое образование, гостиничное дело,
педагогическое образование, международные отношения, организация
работы с молодежью, туризм, сервис; магистратура: психолого-педагогическое
образование, психология

● **Факультет информационных технологий**

бакалавриат: программная инженерия, прикладная информатика

● **Факультет управления**

бакалавриат: менеджмент, бизнес-информатика,
управление персоналом, государственное и
муниципальное управление, управление качеством;
магистратура: менеджмент, бизнес-информатика,
управление персоналом

Г. Казань
ул. Муштури, д.13
ул. Маяковского, д.22

www.tisbi.ru

+7 (843) 294-83-25

+7 (800) 500-26-84

