



10 Нужно ли привлекать частные инвестиции в сферу коммунальных услуг

11 Во что обходится бюджету Новосибирской области развитие села

12 Как влияют санкции и контрсанкции на сельскохозяйственное производство

В Новосибирской области реализуется немало проектов в сфере сельскохозяйственного производства. Готовность инвесторов вкладывать средства в отрасль с долгосрочной перспективой продиктована в том числе аграрной политикой правительства региона. Она включает комплекс мер господдержки, позволяющих бизнесу оптимизировать расходы.

Инвесторы спустились на землю

— апк —

Новосибирская область никогда не считалась лицом российского агропрома по целому ряду причин. В первую очередь, в структуре советской экономики ей была отведена совсем другая роль — центра обрабатывающей промышленности, науки, транспортного коридора. Во-вторых, климатические условия даже у некоторых ее ближайших соседей гораздо благоприятнее. В регионе нет таких возможностей для зернового производства, как в Алтайском крае. Здесь гораздо труднее выращивать овощи, чем в укрытых горами долинах юга Кузбасса и Хакасии. Трудности, с которыми сталкивается новосибирский агропромышленный комплекс (АПК), можно перечислять долго. Их краткий перечень собран в аналитической записке минэкономразвития региона. «Важным фактором, влияющим на результаты деятельности в сельском хозяйстве, является то, что территория Новосибирской области находится в зоне рискованного земледелия. Кроме того, имеет место финансовая неустойчивость отрасли, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, недостаточным притоком частных инвестиций в развитие; недостаточно развито страхование при производстве сельскохозяйственной продукции;



Инвестпроекты в сфере АПК направлены на повышение технологичности сельскохозяйственного производства

сохраняется неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ к рынкам финансовых, материально-

технических и информационных ресурсов, готовой продукции; дефицит квалифицированных кадров...» — говорится в документе. Тем ценнее в

новосибирском сельском хозяйстве помощь со стороны государства, особенно в отношении стартовых проектов.

с14

«Из-за ограниченности ресурсов важно выстроить отношения с банками и бизнесом»

— интервью —

Несмотря на то что львиная доля доходов в структуре экономики Новосибирской области приходится на областную центр, губернатор **ВЛАДИМИР ГОРОДЕЦКИЙ** убежден в необходимости комплексного подхода и в развитии сельских территорий. Целевая программа областного правительства должна не только привлечь инвестиции, но и создать условия для развития малого бизнеса, а значит, сократить отток молодежи из сельских районов области.

— В сельской местности Новосибирской области проживает более полумиллиона человек. Что в сложившихся экономических условиях важно для развития этих территорий?

— Стратегическая задача, на мой взгляд, повышение конкурентоспособности агропромышленного комплекса региона. Обеспечение продовольственной безопасности, снижение критической зависимости от импорта и расширение экспорта являются вопросами государственной важности. Мы реализуем целый комплекс мер в этом направлении, но сегодня нам необходимо повышать эффективность государственной политики в этой сфере. Формирование на территории Новосибирской области современного, эффективного агропромышленного комплекса позволит нам успешно решать задачу продовольственного обеспечения региона, а также создаст экономические



условия для динамичного развития всех сельских территорий.

Мы должны продолжить реализацию государственной программы «Устойчивое развитие сельских территорий», которая направлена на создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности и должна способствовать закреплению кадров на сельских территориях. Для укрепления конкурентных позиций производственного сектора и АПК необходима модернизация действующего производства. Обновление и создание новых производств — процесс сложный и длительный, требующий значительных финансовых вложений. Из-за ограниченности ресурсов здесь важно выстроить отношения с банками, бизнесом. Эту работу необходимо проводить всем органам власти, консолидировав усилия. Сегодня мы должны стремиться к созданию максимально благоприятных условий для малого бизнеса, для самозанятости населения.

с14

«Малый бизнес ценит индивидуальный подход»

Даже в условиях финансовой турбулентности у малого и среднего бизнеса сохраняется возможность получить кредиты по приемлемым ставкам. Во многом благодаря различным формам государственной поддержки. О том, как предприниматели пользуются этой поддержкой, рассказывает **ЛЮДМИЛА ПЛУШКОВА** — заместитель гендиректора новосибирского банка «Левобережный», который строит свою стратегию на сотрудничестве с МСП Банком и региональными гарантийными фондами.

— Почему «Левобережный» решил ориентироваться на работу с малым и средним бизнесом?

— Прежде всего, хочу напомнить, что согласно 209-ФЗ к малому и среднему бизнесу относятся предприятия с годовой выручкой до 2 млрд руб. без НДС и численностью сотрудников до 250. Для сибирского бизнеса это не такие уж маленькие показатели. «Левобережному» скоро исполнится 25 лет. За это время мы стали свидетелями нескольких финансово-экономических кризисов. И каждый раз убеждались, что больше всех от таких кризисов страдают малые и средние предприниматели. Но при этом они же быстрее всего возрождаются. Если кризис серьезно задел крупное предприятие, то и поднять его, как правило, очень тяжело. Малый бизнес же мобилен по своей природе, сразу ищет новую нишу, если прежняя сфера деятельности для него «закрылась». Второй момент — необходимость диверсификации кредитного портфеля «Левобережного». Сейчас в нем около 4 тыс. малых и средних предприятий, и проблемы нескольких из них не нарушают устойчивости банка. А если бы в портфеле было, например, пять крупнейших предприятий, то трудности каждого сразу бы сказывались на банке в целом.

В результате, по данным на 1 сентября 2015 года, у нас в кредитном портфеле корпоративных клиентов и индивидуальных предпринимателей доля кредитов субъектов малого и среднего предпринимательства составила 64,6%. Мы на этом не останавливаемся, продолжаем укреплять сотрудничество с малым и средним бизнесом. Мы — региональный банк, стратегия нашего развития предполагает продвижение только в Сибирском федеральном округе. Здесь у нас большие возможности и хорошие

перспективы. Стоит обратить внимание на то, что доля банков, входящих в число 30 крупнейших по объему активов, в портфеле задолженности МСП продолжилась снижаться, при этом небольшие и средние банки за 12 месяцев прибавили на 2,5%. Это отражает разницу двух технологий кредитования МСП: «кредитная фабрика» у крупных федеральных банков и индивидуальный подход у региональных банков. Банки с технологиями «кредитных фабрик» раньше начинают сжатие портфеля во время кризиса и позже начинают наращивать портфель во время послекризисного роста.

— В чем заключаются особенности банковской работы с малым бизнесом?

— Для малого бизнеса важна в первую очередь скорость принятия банком решений. Эту потребность мы удовлетворяем, потому что у нас решения в Новосибирске принимаются ежедневно, как минимум два раза в день, по мере готовности кредитной заявки. Появляются документы по кредитной заявке — специалисты банка сразу дистанционно подключаются для обсуждения и принятия решения о выдаче кредита.

Кроме того, каждый малый бизнес имеет свою специфику, поэтому предприниматели очень ценят индивидуальный подход. Крупные же федеральные банки чаще используют конвейерную оценку («кредитная фабрика»). Если представленные потенциальным заемщиком документы позволяют выдать кредит, то их выдают, если нет, то нет. У нас же система выстроена таким образом, что мы всегда выезжаем на место бизнеса. Смотрим, если бизнес работает эффективно, то мы готовим заключение по кредиту с учетом всей имеющейся отчетности. Если же предпринимателю необходи-



ма помощь в подборке документов по кредитной заявке (например, никогда не брал кредитов в банках), наши специалисты всегда помогут в этом.

— «Левобережный» плотно встроен в программы господдержки малого и среднего бизнеса. Насколько такая поддержка сегодня развита и эффективна?

— Существуют два основных направления господдержки этого сегмента бизнеса, которые мы активно используем. Оба появились еще в разгар предыдущего кризиса — в 2009 году. Первая — это поддержка со стороны АО МСП Банка (входит в группу Внешэкономбанка). Он не кредитует напрямую малый и средний бизнес, но аккредитовывает другие банки и заключает с ними соответствующие соглашения о партнерстве. И через эти банки, а в их числе и «Левобережный», идет кредитование малого и среднего бизнеса. МСП Банк выдает партне-

рам определенный лимит, это льготные ресурсы. Надо отметить, что с 2009 года он ни разу не менял ставки по действующим кредитам.

Поэтому ресурсы МСП Банка нам помогли хорошо прокредитовать малый бизнес по льготным ставкам. В разгар кризиса, когда на рынке появлялись кредиты под 25% годовых, МСП Банк держал их на уровне 13,25% годовых на срок до пяти лет. Сейчас он немного увеличивает стоимость своих кредитов. Возможно, будет 15%, учитывая, что кредит предоставляется на пятилетний срок. Единственное ограничение, которое ввел МСП Банк, заключается в том, что этот кредит может идти только на инвестиционные цели, а не на пополнение оборотных средств или покупку товаров. То есть деньги можно получить на приобретение оборудования, внедрение технологий, строительство зданий, модернизацию производства. Такая политика отражает задачу государства — предоставить

малому и среднему бизнесу средства для инвестирования, расширения производства даже в непростых экономических условиях.

Еще одна уникальная форма сотрудничества с МСП Банком — это возможность предоставления крупных кредитов, в размере до 150 млн руб., на срок до семи лет. Воспользоваться ею могут средние предприятия с годовой выручкой от 800 млн до 2 млрд руб. Если при заключении кредитного соглашения предприниматель не хватает обеспечения, то МСП Банк дает гарантию. Ее объем достигает 50% от суммы кредита. В этом случае ставка снижается до уровня 10,9% годовых. Два проекта (по одному в Новосибирске и Томске) мы уже прокредитовали на этих условиях. Причем деньги выдали в декабре 2014 года — в самое тяжелое в финансовом плане время. Сейчас мы рассматриваем еще один такой инвестпроект, на этот раз в Искитиме. Стоит также отметить, что в этих случаях инвестор должен вложить в проект не менее 30% собственных средств. Но эти 30% не обязательно инвестировать одновременно. Средства могут вкладываться постепенно из заработной платы.

Второе направление связано с системой региональных гарантийных фондов. Очень активно такая структура работает в Новосибирской области — Фонд развития субъектов малого и среднего предпринимательства. С начала этого года «Левобережный» выдал только под его поручительства более 652,5 млн руб. Всего же с 2009 года, когда началось сотрудничество, мы выдали кредитов на 1,8 млрд руб. Фонд не только выдает поручительства по кредитам МСП, но и размещает в кредитных организациях временно свободные денежные средства на конкурсной основе. Изменение условий проведения конкурсов среди банков-партнеров позволило увеличить объем льготного кредитования МСП под поручительство Фонда развития субъектов малого и среднего предпринимательства Новосибирской области. При этом в отличие от МСП Банка средства под поручительство фонда выдаются на любые цели.

— Каковы перспективы развития ситуации на этом рынке? Не собирается ли государство изменить правила игры?

— В начале прошлого года мы стали членами Экспертного совета, который был создан Ассоциацией региональных банков при поддержке МСП Банка. Экспертный совет нужен для того, чтобы Ассоциация региональных банков и МСП Банк, получая обратную связь из регионов, могли выступать с инициативами по совершенствованию финансовых инструментов поддержки и развития МСП, корректировали и разрабатывали востребованные МСП кредитные продукты, вырабатывали предложения по совершенствованию законодательных и нормативных документов, регулирующих как деятельность МСП, так и кредитных организаций в этой области. Об этом, в частности, шла речь на заседании совета 4 сентября в Сочи. Сейчас государство ведет реорганизацию структур, работающих в этой сфере. Так, вместо Агентства кредитных гарантий создана Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства. Корпорация и МСП Банк прорабатывают вопрос о создании комплексной системы поддержки малого бизнеса. Результаты этой работы станут окончательно понятны в 2016 году.

На этом Экспертном совете я выступила в поддержку гарантийных фондов. Дело в том, что при создании Агентства кредитных гарантий говорилось о том, что оно будет работать с крупными гарантиями. А гарантийные фонды на местах — обслуживать сравнительно мелких клиентов. В связи с созданием корпорации судьба гарантийных фондов остается пока неясной. Считаю необходимым, чтобы при формировании структуры и функций корпорации была сохранена система региональных гарантийных фондов и распространен положительный опыт Новосибирской области на другие регионы. В настоящее время при поступлении заявки вопрос о выдаче поручительства рассматривается оперативно, как правило не более двух дней. Для выдачи микрокредитов — вообще один день.

экономика региона

«Частный инвестор — не меценат»

В текущем году на модернизацию и развитие системы ЖКХ в регионе будет направлено около 5 млрд руб. Министр ЖКХ и энергетики Новосибирской области **Евгений Ким** рассказал, что о том, каким образом власти намерены добиться повышения эффективности работы коммунального хозяйства региона и насколько этот рынок интересен частным инвесторам.

— интервью —

— В феврале текущего года была утверждена государственная программа «Жилищно-коммунальное хозяйство Новосибирской области», реализация которой предусмотрена до 2020 года. Планируемый объем финансирования — около 25 млрд руб. Что будет сделано в рамках этой программы в 2015 году?

— Основная цель государственной программы — повышение уровня комфортности, безопасности условий проживания населения региона. Для этого необходимо повысить надежность работы объектов жилищно-коммунального комплекса Новосибирской области. Поэтому задача номер один для нас — развитие и модернизация коммунальной инфраструктуры на территории муниципальных образований.

Для решения этой задачи разработаны подпрограммы «Газификация» и «Чистая вода». Мы должны повысить уровень газификации области, обеспечить новосибирцев надежной системой газоснабжения, качественной питьевой водой, отвечающей всем санитарным нормам, и в достаточном количестве.

Вторую, не менее важную задачу по созданию безопасных и благоприятных условий проживания решают подпрограммы «Безопасность жилищно-коммунального хозяйства» и «Благоустройство территорий населенных пунктов». Задача первой — обеспечение работы объектов ЖКХ в осенне-зимний период, ликвидация аварийного и ветхого жилья, предотвращение и ликвидация последствий затопления паводковыми водами, модернизация лифтового хозяйства. Реализация второй направлена на повышение уровня комплексного благоустройства для роста качества жизни на территории Новосибирской области.

Кроме того, мы должны совершенствовать систему управления в сфере обслуживания ЖКХ области. Добиться повышения эффективности работы областных исполнительных органов власти, местного самоуправления Новосибирской области, организаций ЖКХ.

— Из каких источников будет финансироваться программа? Реально ли привлечь в отрасль частных инвесторов и насколько это безопасно для потребителя с точки зрения регулирования тарифов?

— Общий объем финансирования на 2015 год в рамках госпрограммы запланирован в объеме 4,81 млрд руб., в том числе средства областного бюджета — 2,8 млрд руб., местных бюджетов — 787,33 млн руб., средства федерального бюджета — 18,4 млн руб., внебюджетные источники — 1,209 млрд руб.

О привлечении в коммунальное хозяйство частных инвесторов говорится давно и много. Однако частный инвестор — не меценат. Он ожидает не только возврата вложенных средств, но и получения определенной прибыли. Поэтому, чтобы частные инвестиции пришли, должен быть прозрачный, понятный и инвестору, и обществу порядок возврата этих денег. Такой порядок хорошо проработан в законодательстве о концессионных соглашениях. Они регулируются федеральным законом «О концессионных соглашениях» (от 21.07.2005 №115-ФЗ). Постановлением правительства РФ (от 05.12.2006 №748) утверждено типовое соглашение в отношении систем коммунальной инфраструктуры и иных объектов коммунального хозяйства, в том числе объектов водо-, тепло-, газо- и энергоснабжения, водоотведения, очистки сточных вод.

Инициатива заключения концессионного соглашения может исходить как от государства, муниципального образования, так и от частного инвестора. Если инициатива исходит от государства, то вопросы структурирования проекта, в том числе затратная часть подготовки проекта, лежат на нем. При частной инициативе затратная часть, соответственно, ложится на частного партнера. Сейчас в Новосибирской области заключено шесть концессионных соглашений: пять в сфере водоснабжения (р. п. Краснозерск, р. п. Посевная, р. п. Черепаново, г. т. Чистоозерное, Верх-Тулинский сельсовет) и одно в сфере водоснабжения и водоотведения (Верх-Тулинский сельсовет).

Факторами, сдерживающими развитие системы концессионных соглашений, являются, во-первых, малый объем годовой выручки большинства организаций коммунального комплекса. Крупные инвесторы, имеющие финансовый ресурс, необходимый для модернизации коммунальной инфраструктуры, проявляют интерес к предприятиям с годовой выручкой больше 100 млн руб., а предприятия с выручкой менее 50 млн руб. в год им неинтересны в принципе.

Останавливает инвесторов и незавершенность процедур регистрации муниципального имущества. Закон о концессионных соглашениях предъявляет обязательные требования к регистрации в органах юстиции передаваемого в концессию муниципального имущества.

Еще одна причина — низкий уровень тарифа у ряда организаций коммунального комплекса, который не позволяет обеспечить возврат инвестиций, вложенных в мо-

дернизацию систем коммунальной инфраструктуры.

Бытует мнение, что приход частного инвестора в коммунальную сферу неизбежно ведет к росту тарифов. Однако надо заметить, что тарифы на коммунальные услуги населения регулируются государством и их рост законодательно ограничен. Размер тарифа не зависит от того, муниципальное это предприятие или частное. Беспочвенны и опасения, что приход частного в коммунальную сферу приведет к снижению надежности теплоснабжения потребителей. Это хорошо видно на примере «большой» энергетики, которая давно уже частная. Теплообеспечение всех областных центров Российской Федерации, других крупных городов осуществляется частными компаниями. Передача энергосистем в частные руки не только не привела к снижению надежности энергоснабжения, но и создала значительный избыток электрической энергии в целом по стране.

— Сегодня около половины предприятий ЖКХ области убыточны. С чем это связано? Проблема в неплатежах или экономикой можно поправить, повысить эффективность работы этих предприятий? Сократить издержки, внедрив новые технологии, модернизировав производство...

— На предприятиях ЖКХ Новосибирской области на сегодняшний день существует проблема неплатежей или неполной оплаты жилищно-коммунальных услуг потребителями. Напрямую на финансовый результат предприятий этот фактор не влияет, но косвенно приводит к невосполнению сумм оборотных средств, которая необходима для выполнения текущих и плановых ремонтов оборудования, механизмов, сооружений. Это приводит к увеличению износа эксплуатируемых основных средств, росту потерь ресурсов, что в конечном итоге отражается на финансовом результате деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Ведет к убыткам.

Для выхода на безубыточный результат работы наших предприятий ЖКХ предложены и реализованы мероприятия в рамках фонда модернизации объектов организаций коммунального комплекса (ОКК) муниципальных образований Новосибирской области. Для более успешной реализации проектов модернизации объектов коммунального комплекса мы предложили план по оптимизации организаций коммунального комплекса посредством их укрупнения. На территории муниципального образования должны работать одна-две организации коммунального комплекса. В этом случае становится возможным создание единой производственной базы, централизованный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, качеством оказываемых коммунальных услуг, за поставками топлива и расчетами с поставщиками. Появляется возможность эффективно распределять средства при финансировании работ по подготовке объектов ЖКХ к осенне-зимнему сезону, в полной мере владеть данными о фактическом и техническом состоянии объектов коммунальной инфраструктуры. По предварительной оценке, при реализации предложенных нами мероприятий более 30% ОКК по истечении трех лет выйдут на безубыточный результат финансово-хозяйственной деятельности. Еще 20% организаций за этот же временной период с учетом содействия фонда модернизации объектов организаций коммунального комплекса муниципальных образований смогут провести модернизацию коммунальной инфраструктуры и снизить издержки и потери. Оставшиеся 50% достигнут безубыточности финансово-хозяйственной деятельности в более длительный период — до семи лет.

— Насколько заметно присутствие на рынке услуг ЖКХ частных компаний? Сколько сегодня частных компаний, сколько государственных? Может ли государство влиять на тарифную политику частных поставщиков услуг ЖКХ?

— На территории Новосибирской области в сфере ЖКХ деятельность частных компаний и государственных исходит из объема оказанных услуг можно представить так: в оказании жилищных услуг 83% приходится на долю частных компаний, 17% — государственных; в оказании коммунальных услуг 55,6% — частных, 44,4% — государственных.

Рынок предоставления жилищно-коммунальных услуг существует в общих рыночных отношениях, сформированных сегодняшним спросом и предложением, поэтому взаимное влияние частных компаний и государственных — это естественная взаимосвязь цивилизованных рыночных отношений, присущих и рынку коммунальных услуг в том числе.

Независимо от формы собственности организации, оказывающие коммунальные услуги, работают в соответствии с тарифами, утвержденными регулятором, департаментом по тарифам Новосибирской области, который является областным исполнительным органом государственной власти Новосибирской области, ведущим исполнительно-распорядительную деятельность и нормативно-правовое регулирование в сфере



Передача энергосистем в частные руки не только не привела к снижению надежности энергоснабжения, но и создала значительный избыток электрической энергии в целом по стране

государственного регулирования цен (тарифов) и ценообразования. Государство оказывает влияние на изменение тарифов, в том числе и частных поставщиков коммунальных услуг, но в рамках общепринятых индексов роста изменения платы граждан. Стоимость услуг содержания жилья определяется собственником жилого помещения по взаимной договоренности с управляющей компанией.

— По вашим оценкам, какие компании эффективнее в этой отрасли — частные или государственные?

— Коммунальная сфера принципиально не отличается от других отраслей экономики. Предпринимательская жилка, частная инициатива, гибкость внутренних бизнес-процессов в частных организациях в целом делают их более эффективными по сравнению с муниципальными унитарными предприятиями, которые составляют большинство коммунальных предприятий в регионе.

— По данным администраций муниципальных образований Новосибирской области, довольно высок процент физического износа инженерных коммуникаций. Какие первоочередные задачи вы выделяете в развитии коммунальной инфраструктуры сельских районов?

— Техническое состояние систем коммунальной инфраструктуры в целом по Новосибирской области неодинаково. В последние несколько лет поддержка сельских поселений в части модернизации инфраструктуры позволила значительно улучшить техническое состояние систем. На сегодняшний день наиболее высокий износ в городских округах и районах области. Как раз на этих населенных пунктах и необходимо сосредоточиться. Потребление тепловой энергии обеспечивает объем выручки, который позволяет привлечь частные инвестиции.

Коммунальные предприятия сельских поселений в большинстве своем относятся к микропредприятиям с годовой выручкой не более 10–20 млн руб. Есть предприятия с выручкой менее 1 млн руб. в год. Нашей целью является укрупнение таких предприятий. Изменения, внесенные в федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в мае 2014 года, позволяют законодательству РФ передавать полномочия в части организации теплоснабжения населения на уровень муниципальных районов.

— Какое финансирование предусмотрено бюджетом Новосибирской области на программу газификации региона в 2015 году? Сохраняется ли государственная поддержка населения в газификации частных домовладений?

— В 2015 году на газификацию области планируется направить 1,38 млрд руб., из них 542,58 млн руб. — средства областного бюджета, 24,05 млн руб. — средства местных бюджетов, 810,3 млн руб. поступят из внебюджетных источников, в том числе средства ПАО «Газпром» 500 млн руб.

Министерством ЖКХ и энергетики Новосибирской области разработан проект постановления областного правительства о внесении изменений в постановление администрации Новосибирской области от 28.08.2006 №66-па «О государственной поддержке граждан при кредитовании на газификацию жилья в Новосибирской области». В нем предполагается увеличение предельного срока предоставления кредита до пяти лет и максимального размера кре-



Крупные инвесторы проявляют интерес к предприятиям с годовой выручкой больше 100 млн руб., а предприятия с выручкой менее 50 млн руб. в год им неинтересны в принципе

дита, который определяется на основании дохода гражданина и не может превышать 100 тыс. руб., поскольку в настоящее время сумма затрат на монтаж внутридомового газового оборудования, а также газовой магистрали до ввода в домовладения жителей Новосибирской области составляет в среднем по области от 45 тыс. руб. и выше. Продолжаем оказывать господдержку населению в газификации частных домовладений (гражданам, взявшим кредиты до 1 января 2015 года).

— Каков сегодня уровень газификации жилого фонда в Новосибирской области? По состоянию на 1 сентября переведено на использование природного газа 93 370 домовладений (квартир) в 89 муниципальных образований (включая пять городских округов) Новосибирской области. Уровень газификации жилищного фонда в Новосибирской области природным газом (от расчетной потребности) составил 26,94%.

— Еще одно направление развития коммунального хозяйства в регионе, о котором вы сказали, — обеспечение населения качественной питьевой водой и очистка бытовых стоков. В Новосибирской области есть дефицит водоснабжения населения?

— На сегодняшний день системы водоснабжения в муниципальных образованиях области характеризуются высоким уровнем износа. Более 40% водозаборных скважин, построенных в 70–90-е годы прошлого века, выработали свой технический ресурс. Из 2,5 тыс. зарегистрированных скважин действуют 2 156 единиц, из них 1 766 построены в период до 2000 года.

Чтобы обеспечить население Новосибирской области качественной питьевой водой, отвечающей требованиям безопасности и безвредности, в достаточном количестве, реализуется программа «Чистая вода». Одной из задач которой является устранение дефицита водоснабжения в муниципальных образованиях Новосибирской области.

В 2015 году в рамках реализации этой программы ведется строительство 16 водозаборных скважин на общую сумму 100 млн руб. За счет средств резервного фонда областного правительства на строительство 15 скважин в 2015 году выделено 91,6 млн руб. Всего в 2015 году планируется ввести в эксплуатацию 31 водозаборную скважину.

— «Чистая вода» — долгосрочная целевая программа. В Новосибирской области она реализуется с 2012 года и рассчитана до 2017 года. Что удалось сделать в рамках этой программы?

— Долгосрочная целевая программа «Чистая вода» в Новосибирской области на 2012–2017 годы завершила свое действие в 2014 году. С 2015 года подпрограмма «Чистая вода» реализуется в рамках государственной программы Новосибирской области «Жилищно-коммунальное хозяйство Новосибирской области в 2015–2020 годах». В предыдущий период времени действовала областная целевая программа «Обеспечение населения Новосибирской области питьевой водой на 2008–2011 годы».

За период 2012–2014 годов на объекты водоснабжения Новосибирской области было направлено более 2,26 млрд руб., из них 989,3 тыс. руб. — средства областного бюджета, построено 200 км водопроводных сетей, 26 водозаборных скважин, семь станций водоподготовки, две канализационные насосные станции и 16 км канализационных коллекторов.

В 2015 году на обеспечение населения области питьевой водой запланированы средства в размере 1,06 млрд руб., в том числе 920,2 млн руб. — из областного бюджета, 21,76 млн руб. — из федерального бюджета, 40,55 млн руб. — из бюджетов муниципальных образований, 77,19 млн руб. — из внебюджетных источников.

В 28 районах и четырех городских округах Новосибирской области ведутся работы по строительству и реконструкции 136 км водопроводных сетей, четырех станций водоподготовки, 16 водозаборных скважин, трех объектов канализационных очистных сооружений и 1 км канализационных коллекторов.

В 2015 году продолжается строительство переходящих объектов, таких как водопроводные сети и в Енисейском Искитимском районе (первая очередь), станция химводоочистки в р. п. Колывань, комплекс сооружений водоснабжения села Верх-Тула (второй пусковой комплекс). Начато строительство водозаборных сооружений на реке Иня, насосной станции, водовода в р. п. Горный. Проводится реконструкция водопроводных сетей в селах Красный Яр, Вагайцево, Верх-Ирмень Ордынского района, селе Баратаевка, поселке Дивинка Болотинского района, строительство станций водоподготовки в селах Венгерovo, Майское и Мохнатый Лог Краснозерского района и так далее.

Завершено строительство очистных сооружений хозяйственно-бытового стока в р. п. Маслянино, строительство станции обезжелезивания в Чульме, проведена реконструкция водопроводных сетей села Яркуль-Матюшкино Усть-Тарского района.

В 2016 году в рамках подпрограммы «Чистая вода» планируется завершить строительство уже начатых объектов: станции химводоочистки в р. п. Колывань, комплекса сооружений водоснабжения села Верх-Тула, канализационных сооружений в р. п. Сузун, очистных сооружений хозяйственно-бытовых сточных вод в поселке Озеро Карачи, второй нитки канализационного коллектора Бердск—Академгородок.

Реализация приоритетных проектов водопроводного комплекса области позволила снизить показатели аварийности на системах водоснабжения, возросло качество предоставляемой услуги по водоснабжению потребителей. Если доля населения, употребляющего качественную питьевую воду, до 2005 года составляла около 68%, то на сегодняшний день эта доля составляет более 76%.

— Особое внимание всегда уделяется подготовке объектов коммунального хозяйства к работе в осенне-зимний период. Как вы оцениваете безопасность предприятий ЖКХ области и их готовность к отопительному сезону?

— Подготовка объектов ТЭК и ЖКХ Новосибирской области к отопительному периоду 2015/2016 годов осуществляется в соответствии с постановлением областного правительства. Нам необходимо подготовить 25,5 тыс. жилых домов площадью 40,4 млн кв. м, 1 265 котельных, 4 024 км тепловых, 10 160 км водопроводных сетей. Кроме того, предстоит заменить и капитально отремонтировать 122 котля, 112,8 км тепловых, 188,8 км водопроводных сетей.

На сегодняшний день капитально отремонтировано 245 многоквартирных домов (89% от плана), заменено и капитально отремонтировано 102 котля (84% от плана), 104 км тепловых сетей (92% от плана), 143 км водопроводных сетей (76% от плана).

По состоянию на 1 сентября приняты решения о предоставлении муниципальным образованиям Новосибирской области за счет средств фонда модернизации и развития жилищно-коммунального хозяйства муниципальных образований региона финансовой поддержки на реализацию мероприятий по восьми инвестиционным проектам по строительству и модернизации объектов систем теплоснабжения, установке 203 источников резервного электроснабжения котельных.

Будет реконструировано и построено 11,7 км тепловых сетей в двухтрубном исполнении с применением стальных труб в ППУ-изоляции (10,4 км) и труб полипропиленовых (1,3 км), модернизировано и построено пять котельных (суммарной установленной мощностью 72,09 МВт), в том числе будут построены две энергоэффективные модульные котельные.

Сейчас во всех муниципальных районах и городских округах Новосибирской области действуют штабы по подготовке к отопительному сезону, приступили к работе комиссии по оценке готовности к работе в отопительном периоде теплоснабжающих, теплосетевых организаций и потребителей тепловой энергии, в которые по согласованию включены представители сибирского управления Ростехнадзора.

Большая часть муниципальных образований провели проверку готовности потребителей тепловой энергии к отопительному периоду, в 11 районах области проведена проверка теплоснабжающих и теплосетевых организаций.

Подготовка объектов ТЭК и ЖКХ к отопительному сезону, по нашим оценкам, находится в завершающей стадии.

— Какой процент жилья в сельских районах области сегодня обеспечен всеми видами благоустройства и как этот показатель должен измениться к 2020 году?

— На сегодняшний день всеми видами благоустройства обеспечено 58% жилья в общей площади жилищного фонда в целом по Новосибирской области, включая Новосибирск. К 2020 году этот показатель планируется довести до 61%.

Беседовала Анна Гадалина

	Финансирование мероприятий программы «Чистая вода» по годам и источникам финансирования с учетом средств резервного фонда Новосибирской области (млн руб.)					
	ВСЕГО	Федеральный бюджет	Областной бюджет	Муниципальный бюджет	Внебюджетные источники	Резервный фонд
2011	376	0	144,4	6,8	224,8	—
2012	906,95	42,83	242,6	12,7	525,22	83,6
2013	798,13	0	360,17	41,55	293,29	103,11
2014	585,34	0	386,57	64,37	53,73	80,67
2015 (план)	1 059,62	21,76	920,23	40,94	76,69	—
Итого	3 726,03	64,59	2 053,96	166,36	1 173,74	267,38

Источник: министерство ЖКХ и энергетики Новосибирской области

Экономика региона

Комплекс полной ценности

В последнее время в сельских районах Новосибирской области ведутся стройки разных масштабов — от возведения индивидуального жилья до капитального ремонта Домов культуры, больниц, школ и реконструкции дорог и мостовых переходов. Все проекты в той или иной степени финансируются за счет средств областного бюджета. Во что региональным властям обойдется программа комплексного развития сельских территорий, подсчитал корреспондент „Ъ“ **Юрий Белов.**

— социальная политика —

От жилья до спорткомплексов

По данным министерства строительства Новосибирской области, за январь—август 2015 года в регионе введено 1,409 млн кв. м жилья (123% к аналогичному периоду прошлого года) — это 22 541 квартира. Из них в сельской местности сдано в эксплуатацию 398,4 тыс. кв. м (+21%) — 4 330 квартир. При этом на селе, как подчеркивают в областном минстрое, «прослеживается устойчивая динамика роста объемов ввода жилья»: в 2012 году построено и сдано в эксплуатацию 341 тыс. кв. м, в 2013-м — 415,6 тыс. кв. м, в 2014 году — 689 тыс. кв. м.

С 2010 года в Новосибирской области реализуется программа государственной поддержки застройщиков индивидуальных жилых домов в муниципальных районах. Из средств областного бюджета они получают субсидии в размере 300 тыс. руб., при этом для многодетных семей размер субсидии увеличен на 50 тыс. руб. из расчета на каждого несовершеннолетнего ребенка начиная с третьего. За время действия программы поддержку получили более 15,4 тыс. человек на сумму свыше 3,87 млрд руб. Общая площадь введенных в эксплуатацию индивидуальных жилых домов — более 619,6 тыс. кв. м.

По отдельной подпрограмме обеспечиваются жильем молодые семьи (возраст каждого из супругов не должен превышать 35 лет). Им предоставляются социальные выплаты на приобретение жилья или строительство индивидуального жилого дома в размере не более 35% расчетной стоимости жилья. С 2011 года по настоящее время в рамках этой подпрограммы Новосибирской области из федерального бюджета выделено более 133 млн руб. Кроме того, более 530 млн руб. предусмотрено на финансирование подпрограммы из областного бюджета. Право на социальную выплату уже полу-

чили 967 молодых семей, 788 из них улучшили свои жилищные условия, в том числе 26 семей построили индивидуальные жилые дома в сельской местности. В 2015 году планируется обеспечить субсидиями на приобретение или строительство жилья 180 молодых семей.

За счет средств бюджета финансируется не только строительство жилья. Так, в 2014 году с привлечением бюджета в районах области было построено и реконструировано 46 социально значимых объектов, в том числе пять в сфере здравоохранения, три — культуры, 11 — спорта.

На особом контроле правительства и губернатора области находится строительство детских садов. В прошлом году их было построено 29 на 4 тыс. мест, из них 20 — на селе. На 2015 год запланировано строительство 25 детских садов, из них 15 на 2,4 тыс. мест — в районах области. Как отмечал Владимир Городецкий, «набранные темпы строительства и реконструкции детских садов позволяют с уверенностью говорить, что все дети в возрасте от трех до семи лет к концу 2015 года будут иметь возможность посещать дошкольные учреждения, а регион выполнит указ президента Российской Федерации».

По данным на 1 сентября 2015 года, введены в эксплуатацию образовательный комплекс (школа и детский сад) в селе Новолугое Новосибирского района (320 и 100 мест) и МОУ «Дубровинская СОШ» в Мошковском районе (132 места).

Программой текущего года предусмотрены также реконструкция нескольких районных больниц, поликлиник, детской туберкулезной больницы в Мочище, строительство 16 фельдшерско-акушерских пунктов (ФАПов), строительство (реконструкция) спорткомплексов в рабочих поселках Болотное, Кольвань и селе Боровое, плавательного бассейна в Купино, футбольного поля стадиона «Локомотив» в Карасуке. Особенность программы в том, что, как отмечают в ми-



Финансируя строительство новых школ и больниц в селах, власти региона работают над повышением доступности социальной инфраструктуры

нистерстве строительства Новосибирской области, в условиях дефицита бюджетных средств в нее включены «объекты капитального строительства высокой социальной значимости».

«Для нас областные строительные программы являются серьезным подспорьем. Если бы их не было, мы бы не поменяли окна в школах, не отремонтировали местные дороги, не построили очистные сооружения, магистральные водо- и газопроводы», — подчеркнул глава Искитимского района Олег Лагода. Он напомнил, что до конца этого года в районе будет построен фельдшерско-акушерский пункт (в поселке Линево) и реконструировано одно из зданий в Искитиме для размещения детского сада на 280 мест.

Круглогодично и бесперебойно

Не меньшее внимание в региональном правительстве уделяют и развитию транспортной инфраструктуры. Автодорожная сеть в Новосибирской области включает в себя, по данным областного министерства транспорта и дорожного хозяйства, более 24,8 тыс. км автодорог общего пользования, в том числе свыше 3,2 тыс. км автодорог регионального значения, 9,5 тыс. км — межмуниципального значения и 12 тыс. км — местного значения.

Регион обладает специфической пространственной структурой: подавляющая часть его экономического потенциала, включая около 80% населения, расположена в Новосибирской городской агломерации, куда наряду с Новосибирском входят города Бердск, Искитим, Обь, рабочие поселки Кольцово и Краснообск. Как следствие, перегруженность основных транспортных магистралей Новосибирска, соединяющих различные его районы, с одной стороны, и

слабое развитие транспортной сети в сельских районах — с другой. По плотности автодорог общего пользования с твердым покрытием (их наличие или отсутствие является показателем внутри- и межрегиональной интеграции, экономической активности и конкурентоспособности региона) Новосибирская область занимает место в шестом десятке российских регионов, и это заметно снижает ее потенциальные возможности роста. При этом доля автомобильных дорог, соответствующих нормативным требованиям, по данным Федеральной службы государственной статистики, на начало прошлого года составляла около 32% (это примерно 38-е место по Российской Федерации и 6-е место по Сибирскому федеральному округу).

Чтобы преодолеть сложившийся «дорожный дисбаланс», правительство Новосибирской области утвердило госпрограмму развития автомобильных дорог регионально-межмуниципального и местного значения на 2015–2022 годы.

с13

26-27 ноября

Новосибирск, конференц-зал ГК «Обувь России», ул. Б. Хмельницкого, 58

Коммерсантъ®

II Сибирский форум

РИТЕЙЛ БУДУЩЕГО: потенциал региональных рынков

В ПРОГРАММЕ:

- Стратегии успешных ритейлеров. Что актуально в текущих условиях, как добиваться эффективности.
- Анализ рынка розничной торговли.
- Финансирование розничного бизнеса и планирование.
- Многоканальность как актуальный тренд.
- Технологии повышения операционной эффективности.
- Маркетинг или Сервис.
- Мастер-классы.
- Закрытая встреча первых лиц розничной торговли — клуба RetailBusinessClass.

СРЕДИ СПИКЕРОВ:

Андрей Карпов, директор АКОРТ;
Александр Селивёрстов, совладелец компании «Уютterra»;
Вячеслав Заяц, председатель совета директоров ГК «Слата»;
Ярослав Шиллер, исполнительный директор торговой сети «Слата»;
Ольга Севостьяникова, Retailer Service Senior Executive, The Nielsen Company, Russia;
Екатерина Дегтярева, директор HeadHunter Сибирь;
 Представители компаний InventiveRetailGroup (Re: store, Samsung, Nike, Lego), «Лента», «Домоцентр», ТД «Аникс».

Приглашаем руководителей и топ-менеджеров розничных сетей к участию в мероприятии.

РЕГИСТРАЦИЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

тел. (383) 212-02-42, 233-36-43, вн. 1203

Более подробная информация: www.orconf.ru/forum2015, sibir.kommersant.ru



Коммерсантъ СИБИРЬ

РИТЕЙЛ БУДУЩЕГО | Сибирский форум

как повысить эффективность работы розничной сети

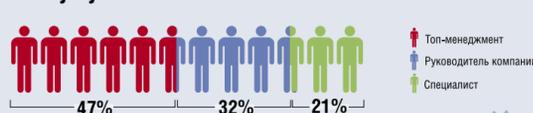
Впервые Сибирский форум «Ритейл будущего: как повысить эффективность работы розничной сети» прошел в Новосибирске 25 ноября 2014 года. Мероприятие было организовано сибирским представительством газеты «Коммерсантъ» совместно с ГК «Обувь России».

Первый форум собрал около 100 участников из различных сегментов розничного рынка. В их числе на форуме присутствовали представители регулирующих органов и власти, СМИ, банков, а также компаний-поставщиков услуг для отрасли ритейла.

Состав участников



Статус участников



Подавляющее большинство участников составили руководители и представители топ-менеджмента компаний, порядка четверти — специалисты различных отраслей.

География участников



Уровень компаний

В мероприятии приняли участие не только российские компании регионального и федерального уровня, но и представители международных брендов.



Экономика региона

«Вкладываем в инфраструктуру — получаем рост экономики»

Правительство Новосибирской области ставит задачу комплексного развития сельских территорий. Оно предполагает не только повышение производственных и финансовых показателей отраслей агропрома, но и изменение самого качества жизни в сельской местности. Что удалось сделать для того, чтобы деревня перестала ассоциироваться с такими понятиями, как «бедность» и «отсталость»? Об этом рассказал заместитель председателя правительства — министр сельского хозяйства региона **Василий Пронькин**.

— интервью —

— Почему возникла необходимость комплексного развития сельских территорий? Что включает в себя это понятие?

— Необходимость в комплексном развитии сельских территорий обусловлена современными требованиями к социально-инженерной инфраструктуре. Жилье, водо- и газоснабжение, школы, фельдшерско-акушерские пункты (ФАПы), спортивные и культурно-досуговые центры, дороги — все это делает жизнь на селе комфортной и, как следствие, стимулирует повышение производительности труда, способствует закреплению квалифицированных кадров. Средства вкладываются в инфраструктуру — получаем рост экономики, который, в свою очередь, обеспечивает дальнейшее развитие села. Это и есть комплексный подход, о котором мы говорим.

— Какие документы, принятые правительством Новосибирской области и министерством сельского хозяйства, указывают цели комплексного развития и способы их достижения?

— Цели выбраны совершенно определенные, они выражены в цифрах. Наш министр разработал две государственные программы. Во-первых, это госпрограмма «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2015–2020 годы». Она призвана стимулировать повышение объемов производства продукции сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности. Какие задачи она ставит? Планируется достичь увеличения производства сельхозпродукции в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) в 2020 году по сравнению с 2014-м на 14,8%, пищевых продуктов — на 20,5%. Мы рассчитываем, что к концу срока действия программы рост в производстве будет достигнут по всем основным видам сельскохозяйственной продукции. Зерна к 2010 году планируется производить в 1,6 раза больше, молока — в 1,2 раза, мяса — в 1,3 раза. Существуют и другие статистические ориентиры: увеличение индекса физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в 2020 году к уровню 2014 года на 31,1%, повышение уровня рентабельности по всей хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций до 17%, увеличение площади мелиорируемых земель на 1,48 тыс. га. В животноводстве программа, помимо прочего, требует роста в 1,3 раза поголовья животных, обеспеченного вакцинацией и диагностическими мероприятиями.

Во-вторых, это региональная госпрограмма «Устойчивое развитие сельских территорий в Новосибирской области на 2015–2017 годы и на период до 2020 года». Она направлена на создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности, а также на стимулирование инвестиционной активности в агропромышленном комплексе путем создания благоприятных инфраструктурных условий. В эту программу также внесены вполне определенные цифровые индикаторы. В результате ее реализации будет построено 135,8 тыс. кв. м жилья, 240,8 км газосетей, 649,9 км водопроводов, 39,8 тыс. кв. м плоскостных спортивных сооружений, 40 км автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения. К 2020 году в общеобразовательных учреждениях появится 3,4 тыс. мест, в учреждениях культурно-досугового типа — 3,79 тыс. Стоит упомянуть и шесть запланированных ФАПов. Такое количество цифр говорит о том, что это вполне конкретные программы, а не декларации о намерениях. Всегда можно видеть, выполняются они или нет.

— Основное условие социального развития — это, конечно, развитие сельскохозяйственной экономики. Какие отрасли вы считаете наиболее перспективными?

— Приоритетным направлением развития АПК Новосибирской области является животноводство. В области насчитывается большое количество хозяйств, сильных в сфере молочного и мясного скотоводства. О потенциале региона в этом плане хорошо говорят цифры, поэтому вернемся к ним: в 2014 году сельскохозяйственные предприятия произвели 483,2 тыс. т молока (103,2% к уровню 2013 года), 151,5 тыс. т в живом весе мяса скота и птицы (113,1%), 1,166 млрд штук яиц (94,1%). Продуктивность дойного стада в области составила 4,05 т молока на одну корову (107% к уровню 2013 года). Сегодня многие говорят о кризисных явлениях в экономике, но новосибирское животноводство показывает, что рост, зафиксированный в 2014 году, не прекратился, он продолжается. По состоянию на 1 августа 2015 года производство молока достигло 312,1 тыс. т (100,8%), мяса скота и птицы (в живой массе) — 86,0 тыс. т (105,6%), яиц — 694,7 млн штук (104%).

Целью, разумеется, является улучшение не только количественных, но и качественных показателей. Так, для создания стартовых технологических и экономических условий формирования и устойчивого развития специализированного мясного скотоводства, увеличения производства высококачественной говядины принята ведомственная целевая программа «Развитие мясного скотоводства в Новосибирской области на 2014–2020 годы». Результаты ее реализации заметны уже по итогам прошлого года. Тогда производство скота специализированных мясных пород и их помесей на убой составило 5,4 тыс. т (в живом весе), на 35% превзойдя уровень 2013 года. На 2015 год программа предусматривает увеличение поголовья крупного рогатого скота специализированных мясных пород до 29,4 тыс. голов (116,7% к уровню 2014 года), производство мяса говядины составит 5,6 тыс. т (103,7%).

Что касается птицеводческой отрасли, то она уже в настоящее время обеспечивает все внутренние потребности региона по мясу птицы и яйцу. При этом птицефабрики продолжают наращивать объемы выпуска продукции. Практически на всех ведется реконструкция и модернизация производств. В качестве успешного примера можно привести инвестиционный проект ОАО «Новосибирская птицефабрика» по увеличению производства мяса птицы с 20 тыс. до 100 тыс. т стоимостью 4,6 млрд руб. Его реализация началась в 2013 году и должна завершиться в 2017-м. В прошлом году предприятие завершило первую очередь проекта стоимостью 1,27 млрд руб., с 2016 года планируется приступить ко второй очереди стоимостью 2,73 млрд руб.

Сказанному стоит добавить, что основным фактором повышения экономической эффективности отрасли является организация племенной работы. В области эта база представлена 11 племенными заводами, 28 племенными репродукторами. Работают также одна организация, занимающаяся искусственным осеменением сельскохозяйственных животных, две лаборатории по проведению экспертиз, ипполдром и заводская конюшня. Удельный вес племенной скота в общем поголовье в настоящее время составляет 12,5% (103,3% к аналогичному периоду 2014 года). В 2015 году ведется строительство и реконструкция 23 животноводческих комплексов (ферм). В числе наиболее крупных стоит упомянуть инвестпроект ООО КФХ «Русское поле» по строительству животноводческого комплекса полного цикла на 4,45 тыс. дойных коров стоимостью 3,5 млрд руб. ООО «Сибирская нива» продолжает строительство животноводческого комплекса с общим поголовьем 2,5 тыс. голов коров стоимостью 596 млн руб.

— Есть планы новых крупных инвестпроектов в сельскохозяйственном производстве?

— Это довольно длинный список. ОАО «Кудрявское» в 2014 завершило реализацию второй очереди крупного инвестпроекта по строительству свиного комплекса на 100 тыс. голов стоимостью 2,9 млрд руб. А в этом году разрабатывается проект третьей очереди свиного комплекса мощностью 100 тыс. голов товарных свиней в год, прогнозная стоимость проекта составит 2 млрд руб. В настоящее время завершены геодезические работы, весь комплекс инженерно-геологических изысканий планируется завершить в третьем квартале, начало строительства запланировано на 2016 год.



Повышение инвестиционной привлекательности области в целом и агропромышленного сектора в частности является одной из приоритетных задач руководства региона

Ноживотноводство — единственная отрасль АПК, привлекающая инвесторов. ООО тепличный комбинат «Толмачевский» с июня 2015 года ведет подготовку к строительству тепличного комплекса площадью 16 га и стоимостью 2,79 млрд руб. Пока еще идут подготовительные работы: подбор и комплектация оборудования, подготовка площадки, разработка инженерных коммуникаций. Ввод в эксплуатацию первой очереди на 8 га планируется в 2016 году. Одновременно ООО «Сады Гиганта» планирует строительство в 2016 году второй очереди тепличного комплекса с площадью теплиц 6,6 га (1 млрд руб.), разработать проектную документацию. Предполагается, что производство овощей здесь достигнет 4 тыс. т в год. Кроме того, не будем забывать, что Новосибирская область играет роль крупного логистического перекрестка, удобного для транзита и хранения грузов. Поэтому неудивительно, что ООО «РусАгроМаркет-Холдинг» планирует в будущем году приступить к строительству оптово-распределительного центра площадью 200 тыс. кв. м на территории промышленно-логистического парка. В рамках проекта предполагается распространение свежей сельскохозяйственной продукции коротких сроков хранения: мясной, молочной, овощей, фруктов, рыбы и морепродуктов, а также овощей долгого хранения (картофель, лук и пр.). Объем инвестиций — 10 млрд руб. Завершить строительство инвестор намерен в 2019 году.

— Каким образом новосибирское правительство помогает частным инвесторам, которые реализуют свои проекты в новосибирской глубинке? Какова должна быть роль местных органов власти в такой поддержке?

— Повышение инвестиционной привлекательности области в целом и агропромышленного сектора в частности является одной из приоритетных задач руководства региона. Речь прежде всего идет о финансовой поддержке. В соответствии с государственной программой «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2021 годы» инвестор может рассчитывать на предоставление льгот по уплате налога на прибыль, налога на имущество, субсидий на погашение процентной ставки по кредитам и части лизинговых платежей.

Предприниматель, реализующий проект в сельском хозяйстве, имеет право на все виды государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей. То есть государство ощутимо компенсирует ему целый ряд расходов. В их числе до 50% стоимости приобретенных технических средств и оборудования для сельскохозяйственного производства; 20%

стоимости племенных животных и племенных животных, приобретаемых на условиях лизинга; до 60% стоимости приобретенных оригинальных и элитных семян. И, конечно, компенсация части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах. Этот пункт оказался особенно важным в период, когда стоимость кредитов в банках резко выросла.

Органы местного самоуправления, со своей стороны, должны оказывать инвесторам в первую очередь организационную поддержку. Чтобы помочь им сократить сроки административных процедур, обеспечить открытость и доступность информации, необходимой для принятия инвестиционных решений, организовать взаимодействие с региональными органами власти, если это требуется.

— Как сказались санкции и контрсанкции в сфере продовольствия на сельскохозяйственном производстве Новосибирской области? Будут ли они иметь долговременные последствия?

— Санкции прежде всего остро поставили вопрос об обеспечении населения безопасной и качественной сельскохозяйственной продукцией. Можем ли мы обойтись без импорта продовольствия из стран, которым санкции коснулись? Вполне. В Новосибирской области ежегодно производится в среднем более 2 млн т зерна, 680 тыс. т молока, 230 тыс. т мяса, 1,3 млрд штук яиц, 540 тыс. т картофеля и 230 тыс. т овощей. Если брать показатели прошлого года, то мы видим, что мясом и мясopодуктами регион может обеспечить себя сам на 85%, мясом птицы — на 100%, яйцом — на 138,4%, молоком и молочными продуктами — на 78%, картофелем — на 97%, овощами — на 55%, фруктами и ягодами — на 12%. Объем производства зерна достаточен для полного обеспечения области семенами, кормами, сырьем для хлебопечения.

В 2014 году доля ввоза молока и молочных продуктов составила 31,7% от общего объема молочных ресурсов, мяса и мясopодуктов — 30,9%. Основными поставщиками молочной продукции в Новосибирскую область являются производители Алтайского края, Московской и Омской областей, ряда других регионов. Мясная продукция поступает из Омской, Томской и Челябинской областей, Алтайского и Красноярского края. Ввоз овощей и фруктов производится в основном из Узбекистана, Таджикистана и Казахстана.

Другая сторона медали — это новые возможности для расширения отечественного сельскохозяйственного производства, которые дают санкции. Можно попытаться уве-



Санкции прежде всего остро поставили вопрос об обеспечении населения безопасной и качественной сельскохозяйственной продукцией. Можем ли мы обойтись без импорта продовольствия? Вполне

личить свою долю, выйти на новые рынки. В 2014 году за пределы области было вывезено 40% зерна и зернопродуктов, 15% овощей, 48% мяса и мясopодуктов, яйца — 48%, молока и молочных продуктов — 32%. Основными потребителями этой продукции являются субъекты Сибирского федерального округа (50%), Центрального федерального округа (20%). Среди регионов можно выделить Московскую, Кемеровскую, Омскую и Иркутскую области, Красноярский и Алтайский край.

— Уровень жизни на селе во многом зависит от состояния дорог. Но объемы дорожного строительства в регионе приходятся коррективировать из-за неблагоприятных экономических условий. Не приведет ли это к резкому сокращению сельского дорожного строительства?

— В транспортно-дорожной отрасли реализуется государственная программа «Развитие автомобильных дорог регионального, межмуниципального и местного значения в Новосибирской области в 2015–2022 годах», утвержденная постановлением правительства региона в январе этого года. Общий объем расходов на финансирование мероприятий госпрограммы (с учетом прогнозных показателей) составит 80,117 млрд руб. Из этой суммы 12,481 млрд руб. предоставит федеральный бюджет, 66,986 млрд руб. — областной, еще 650,32 млн руб. — местные бюджеты. В 2015 году планы дорожного строительства работ предусматривают строительство и реконструкцию 29,3 км автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения (данные о конкретных объектах смотрите в таблице).

Заявленная кампания на софинансирование строительства и реконструкции автодорог в сельской местности на 2016 год по программе устойчивого развития сельских территорий еще не началась. Но существенно сокращения объемов дорожного строительства в сельской местности не планируется. Из областного бюджета предполагается потратить на эти цели 421,29 млн руб. В планах значатся пять объектов, самые дорогие из которых реконструкция автодороги Богатиха — Новорозино в Кулунском районе (124,5 млн руб.) и реконструкция в Новосибирском районе автодороги 1-й км автодороги Н-2123 — Верх-Пула — Ленинское — ОбьГЭС (170 млн руб.).

— В каком состоянии сегодня находится жилищное строительство на селе и есть ли у руководства области инструменты для того, чтобы увеличить его объем?

— В первом полугодии 2015 года ввод жилья, построенного населением в сельской местности, составил 166,7 тыс. кв. м, что на 60% больше, чем за аналогичный период предыдущего года. Такие темпы ввода в том числе обеспечены действием в регионе нескольких программ, направленных на улучшение жилищных условий граждан.

В рамках госпрограммы «Устойчивое развитие сельских территорий в Новосибирской области на 2015–2017 годы и на период до 2020 года» граждане имеют право получить социальную выплату, составляющую до 70% расчетной стоимости строительства (приобретения) жилья. В 2015 году на эти цели будет направлено 124 млн руб., улучшат жилищные условия 128 семей, в том числе молодых семей и молодых специалистов — 91 (44 из них — семьи работников АПК). По госпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей в Новосибирской области на 2015–2020 годы» молодые семьи имеют право получить до 35% расчетной стоимости строительства (приобретения) жилья, в 2015 году на улучшение жилищных условий будет направлено 115 млн руб. Это позволит улучшить жилищные условия 139 семьям.

Кроме того, в рамках подпрограммы «Государственная поддержка граждан при приобретении (строительстве) жилья и стимулирование развития ипотечного кредитования» предоставляются субсидии на строительство индивидуальных жилых домов в сельской местности в объеме 300 тыс. руб. В этом году расходы здесь составят 599,87 млн руб.

Беседовал Валентин Романов

Объекты дорожно-строительных работ в Новосибирской области в 2015 году			
Тип работ	Объект	Назначение объекта	Объем финансирования (млн руб.)
Строительство	Автодорога Савкино — Кавказское — Бронзовка на участке км 8+100 — км 9+164 в Баганском районе	Движение пассажирского транспорта и перевозка социального назначения, используется в качестве школьного маршрута. Ведет к развивающемуся крестьянско-фермерскому хозяйству «ИП Кузьменко», производящему продукцию молочного животноводства	36,87
Строительство	Автодорога 205 км а/д К-01 — Стретенка в Баганском районе	Ведет к населенному пункту Стретенка с численностью населения 175 человек. Используется в качестве школьного маршрута. Ведет к крестьянско-фермерскому хозяйству «Стретенское» и сельхозпредприятию ООО «Северо-Кулундинское», производящим продукцию молочного животноводства	88,4
Строительство	Автодорога 18 км а/д Н-0202 — Александров-Невский в Баганском районе	Ведет к населенному пункту Александров-Невский с численностью населения 210 человек. Используется в качестве школьного маршрута. Ведет к действующему и устойчиво развивающемуся крестьянско-фермерскому хозяйству «Александров-Невское», производящему продукцию молочного животноводства	68,75
Реконструкция	Автодорога 131 км а/д К-22 — Игнатьевка в Венгеровском районе	Ведет к населенному пункту Игнатьевка с численностью населения 137 человек. Используется в качестве школьного маршрута. Ведет к развивающемуся крестьянско-фермерскому хозяйству «ИП Иванов», производящему продукцию растениеводства, а также молочного и мясного животноводства	45,55
Реконструкция	Автодорога 106 км а/д К-07 — Индере (центральная усадьба в Доволенском районе)	Ведет к населенному пункту Индере с численностью населения 587 человек. Используется в качестве школьного маршрута. Ведет к развивающемуся сельхозпредприятию ЗАО «Индерское», производящим продукцию растениеводства	51,35
Реконструкция	Автодорога Богатиха — Новорозино в Барабинском районе	Ведет к населенному пункту Новорозино с численностью населения 276 человек. Ведет к действующим и устойчиво развивающимся сельхозпредприятиям ОАО «Новорозино», производящим продукцию растениеводства, и ООО «Купинский рыбокомбинат»	104,6
Строительство	Автодорога 17 км а/д Н-1206 — Майский — Козлово — Маслово на участке км 2+902 — км 6+696 в Коченевском районе	Ведет к населенному пункту Козлово с численностью населения 244 человека. Используется в качестве школьного маршрута. Ведет к крестьянско-фермерскому хозяйству «ИП Михеев» и ЗАО «Раздольное», производящим продукцию растениеводства	63,09
Строительство	Автодорога М-51 — Коченево	Создание объезда райцентра Коченево для тяжеловесного транспорта, перевозящего опасные грузы (в основном нефтепродукты) от завода ООО «ВПК-Ойл»	54,36
Строительство	Автодорога Сузун — Мереть на участке км 24+800 — км 27+550 в Сузунском районе	Ведет к населенному пункту Мереть с численностью населения 683 человека. Используется в качестве школьного маршрута. Ведет к развивающемуся крестьянско-фермерскому хозяйству «Мереть» и агрофирме «Битка», производящим продукцию мясного и молочного животноводства	43,9
Строительство	Автодорога 102 км а/д К-01 — Олтарь в Чистозерном районе	Ведет к населенному пункту Олтарь с численностью населения 155 человек. Используется в качестве школьного маршрута. Ведет к устойчиво развивающемуся крестьянско-фермерскому хозяйству «ИП Семин», производящему продукцию растениеводства, и ОАО «Орловское», производящему продукцию растениеводства, мясного и молочного животноводства	61,8

* Источник: правительство Новосибирской области.

Экономика региона

Инвесторы спустились на землю

— анк —

Опыт использования господдержки частными инвесторами говорит о том, что такое сотрудничество позволяет им оптимизировать расходы и в результате получать вполне ощутимые конкурентные преимущества. Даже в условиях экономической и финансовой нестабильности. Выступая в августе на форуме муниципальных депутатов «Сильная Сибирь — гордость России», губернатор Владимир Городецкий отметил, что девальвация рубля и контрсанкции на продуктовом рынке создали хорошие условия для собственного производства. «Наша задача — создать экономическую основу для развития села. На поддержку сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности до 2020 года мы планируем направить более 31 млрд руб. из бюджетов разного уровня», — заявил тогда глава региона. По данным областных властей, в 2014 году объем государственной поддержки сельскохозяйственного производства составил 4,4 млрд руб., причем 2,2 млрд руб. из этой суммы приходится на областной бюджет. Например, как рассказал глава Искитимского района Олег Лагода, объем господдержки предприятиям этого района в 2014 году составил 309,86 млн руб., за первое полугодие 2015-го — 104,6 млн руб. Из этих сумм на областной бюджет пришлось соответственно 92,25 млн руб. и 59 млн руб.

В Новосибирской области реализуется целый ряд крупных проектов, способствующих повышению технологичности сельскохозяйственного производства, снижению его зависимости от погодно-климатических условий. В областном министерстве сельского хозяйства отмечают, что приоритетом инвестиционной политики в агропромышленном комплексе сегодня является модернизация животноводства (в 2014 году прирост производства мяса к уровню 2013 года составил 5%, молока — 4%). В числе крупнейших инвестпроектов в регионе, указанных в презентации минэкономразвития, к АПК относятся три. Из них два — в животноводстве. ОАО «Кудряшовское» (входит в агропромышленный холдинг «КОПИТАНИЯ») в 2014 году завершило строительство свинокмплекса на 100 тыс. голов стоимостью 2,9 млрд руб. После выхода на проектную мощность производство товарных свиней составит 350 тыс. голов в год, или 40 тыс. т мяса в живом весе. ООО «Сибирская нива» (входит в работающий в нескольких российских регионах агрохолдинг «ЭкоНива-АПК») развивает в Маслянинском районе животноводческий комплекс на 2,5 тыс. коров. В 2014 году здесь было завершено строительство двух корпусов на 1 тыс. голов, в марте 2015-го — доильного зала и бокса на



Новосибирская область никогда не была лицом российского агропрома, тем ценнее в сложившихся условиях помощь государства (на фото губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий третий слева)

200 голов. В июне 2015 года началось строительство третьей очереди животноводческого комплекса. До конца нынешнего года предстоит ввести в эксплуатацию два коровника в общей сложности на 900 голов. Полный ввод в эксплуатацию запланирован на конец 2016 года. Предполагается, что объем инвестиций достигнет 596 млн руб.

К числу крупнейших инвестпроектов относится создание в Каргатском районе животноводческого комплекса полного цикла на 4,45 тыс. дойных коров. По своим масштабам это будет крупнейшее предприятие такого типа в России в регионах восточнее Урала. Инвестор — ООО КФХ «Русское поле» — планирует вложить в него 3,5 млрд руб. Около 3 млрд руб. из этой суммы уже освоено. В прошлом году была введена в строй первая очередь комплекса на 500 голов. Помимо животноводческих помещений предусмотрено строительство комбикормового завода производственной мощностью 10 т в час, зернохранилищ, завода по переработке молока и ряда других объектов. Сырьевую базу обеспечивают собственные пахотные земли предприятия, площадь которых достигла

33 тыс. га. В 2014 году в «Русском поле» собрано 11,5 тыс. т зерна и заготовлено 21,7 тыс. т кормов. Общая стоимость проекта оценивается в 8,5 млрд руб.

Стоит упомянуть также комплекс производств ОАО «Доронинское» (проект «Сибирской аграрной компании») в Тогучинском районе. Компания завершила возведение животноводческих помещений, рассчитанных на размещение 800 коров, заканчивает реконструкцию коровников на 800 голов и строительство молочного мини-завода. Объем освоенных средств уже достиг 968 млн руб. при суммарной стоимости проекта 1,13 млрд руб. В свою очередь, в Сузунском районе ЗАО «Шарчинское» завершает строительство животноводческого комплекса на 800 голов крупного рогатого скота стоимостью 106 млн руб. Всего, по данным новосибирского минсельхоза, в прошлом году в регионе велось строительство или реконструкция 28 животноводческих комплексов, восемь из которых были введены в эксплуатацию к началу 2015-го. В последние месяцы стало известно о двух новых проектах. В августе группа инвесторов объявила о готовности реанимировать Баганский элеватор, попавший в процедуру банкротства. На его базе предполагается создать завод по глубокой переработке зерна годовой мощностью до 36 тыс. т. Кроме того, здесь будет построен цех по выпуску крахмала. Предполагает-

ся, что в ноябре баганский проект будет представлен инвестсовету при губернаторе для получения господдержки. А в сентябре о намерении приступить в 2016 году к строительству завода по глубокой переработке зерна сообщил председатель совета директоров Барабинского комбикормового завода Юрий Фауст. Компания собирается производить биоэтанол и высокобелковую добавку для изготовления кормов. Первая очередь завода мощностью 50 тыс. т биоэтанола в год будет введена в строй в 2019 году, вторая, аналогичной мощности, — в 2020 году. Объем инвестиций господин Фауст оценивает в 6,3 млрд руб.

В каждом районе существует немало проектов меньшего масштаба. Например, в Искитимском районе птицефабрика «Евсинская» провела реконструкцию четырех производственных корпусов; агрофирма «Лебедевская» модернизировала птицеводческие помещения, построила галерею для транспортировки яйца и в настоящее время занимается строительством телятника на 600 голов; Новосибирская птицефабрика завершила реконструкцию мясоперерабатывающего комплекса мощностью 50 тыс. т мяса в сутки и т. д. По данным господина Лагоды, в 2014 году сельхозпредприятия района в целом освоили 1,8 млрд руб. инвестиций.

Господдержка проектам и предприятиям агропрома идет сразу по нескольким направлениям (подробнее о существующих про-

граммах — в интервью вице-губернатора — министра сельского хозяйства области Василия Пронькина, с.12). «Конечно, работать за нас никто не будет, но поддержка со стороны области достаточно серьезная», — говорит директор СПК «Кирзинский» (Ордынский район) Владимир Селезнев. Особо он отметил тот факт, что региональный бюджет компенсирует предприятию 50% затрат на приобретение новой сельскохозяйственной техники, а также субсидирует процентную ставку по банковским кредитам. «В результате мы покупаем технику за полцены», — поясняет он. За первые восемь месяцев этого года предприятие выплатило 26 млн руб. по кредитам, чистая прибыль «Кирзинского» в первом полугодии, по данным господина Селезнева, составила 15–20 млн руб. Это позволяет строить планы дальнейшего развития. «Если не планируешь развития, сразу ставишь крест», — считает директор кооператива.

О важности финансовой поддержки со стороны властей говорит и директор ЗАО «Дубровинское» (Усть-Таркский район) Анатолий Кляйн. По его данным, в 2014 году предприятие получило субсидии в сумме 25,17 млн руб. В том числе на покупку новой сельскохозяйственной техники, которую «Дубровинское» приобрело на 25 млн руб. Предприятие активно расширяет посевные площади зерновых за счет освоения соседних брошенных земель (в ближайшей перспективе — до 8 тыс. га). Но не менее важной является финансовая помощь при строительстве жилья — в размере 70% от стоимости сданных в эксплуатацию квартир (в прошлом году — семь). Это позволяет привлекать и сохранять на предприятии квалифицированные кадры. Правда, господин Кляйн выразил надежду на то, что правила такой поддержки будут скорректированы. В настоящее время субсидии выплачиваются из расчета 18 кв. м на члена семьи. Таким образом, если, например, семья из двух человек получает квартиру площадью 70–75 кв. м, то предприятию компенсируют 70% от затрат на строительство квартиры в 36 кв. м.

О том, что формы господдержки необходимо развивать, говорят и новосибирские власти. Так, 14 сентября, подводя итоги выборов в областное законодательное собрание, Владимир Городецкий заявил о том, что правительство региона вместе с новым депутатским корпусом сконцентрируются на законодательстве в области сельского хозяйства. В частности, речь идет об изменениях, которые позволят повысить эффективность финансовой поддержки аграриев. Другие коррективы в региональном законодательстве будут рассчитаны на рост эффективности в использовании земли.

Валентин Романов

Хотите видеть читателей «Коммерсантъ» в числе своих клиентов?

Приготовьте для них

свежий номер газеты



реклама 16+

ОСОБОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ОТЕЛЯМ, РЕСТОРАНАМ, КОФЕЙНЯМ, САЛОНАМ КРАСОТЫ!

При подписке на газету «Коммерсантъ» от пяти экземпляров информационная поддержка на весь период подписки.

(383) 212-02-42
375-23-93



2015—2016

«Из-за ограниченности ресурсов важно выстроить отношения с банками и бизнесом»

— интервью —

— Малый и средний бизнес тяготеет преимущественно к областному центру и крупным городам региона. Можно эту ситуацию изменить?

— Малый бизнес должен развиваться не только в Новосибирске, но и в районах области. Это важное направление решения проблемы занятости, диверсификации сельской экономики. Поэтому считаю необходимо продолжить практику выделения грантов для предпринимателей на открытие своего дела в сельской местности. Для развития экономики региона, повышения ее конкурентоспособности критически важным является обеспечение опережающего развития транспортной и инженерной инфраструктуры. Поэтому особое внимание уделяем сегодня развитию сельских дорог. На финансирование их строительства и реконструкции средства будут выделяться целевым образом, с помощью федерального бюджета. На смену грунтовым дорогам должны прийти дороги с гравийным покрытием.

Большое значение для нас имеют партнерские отношения с РЖД. Это развитие пригородного железнодорожного транспорта, который обеспечивает стабильную связь городов и сел области, и формирование Западной, Восточной и Южной транспортно-логистических зон в рамках Новосибирского транспортного узла. Проекты с участием РЖД являются для нас приоритетными и будут получать максимальную поддержку.

— Инфраструктура не ограничивается дорогами. Необходимо развивать и коммунальные сети, газификацию, водоснабжение, на это у бюджета есть средства?

— С учетом сложных климатических условий, низкого уровня использования природного газа в экономике региона газификация стала одним из ключевых факторов успешного решения целого ряда острых социально-экономических проблем. В перспективе до 2020 года мы планируем продолжить развитие газификации территории Новосибирской

области не только в районцентрах, но и в близлежащих сельских поселениях. Будет предоставлена государственная поддержка гражданам на газификацию жилья.

Одной из самых острых задач в сельских территориях области на сегодняшний день является проблема обеспечения населения качественной питьевой водой. На решение этой задачи в рамках соответствующей целевой программы запланировано выделение более 8 млрд руб. К 2020 году программа должна быть завершена, и все жители области будут обеспечены чистой водой, соответствующей всем санитарным нормам.

— Комфортность уровня жизни определяется не только бытовыми условиями. У сельских жителей существенно, по сравнению с областным центром, ограничены возможности дополнительного образования и организации досуга молодежи.

— Предстоит серьезно развивать информационные технологии — это то, что касается вопросов образования. Мы планируем переход на корпоративные электронные технологии в библиотеках области. Они должны участвовать в создании сводного каталога библиотек России, а в ближайшей перспективе — в создании национальной электронной библиотеки. Значительное количество библиотек в районах области до сих пор не имеют доступа к интернету. К 2018 году мы планируем добиться стопроцентного подключения муниципальных библиотек к интернету, что позволит создать сеть виртуальных читальных залов. Продолжим укрепление материально-технической базы сельских учреждений культуры. Я считаю, важным элементом культурного общения могут стать центры культурного развития, которые необходимо создать на селе. Нам нужны типовые проекты культурно-досуговых центров, чтобы уделить и ускорить их строительство.

— Это позволит удержать молодежь в селах?

— Важнейшие элементы закрепления молодежи в сельской местно-

сти — качественное профессиональное образование, возможность найти работу по призванию и рынок жилья. Вся социальная политика, равно как и экономическая, должна быть направлена на повышение качества жизни жителей региона, укрепление его конкурентоспособности. Позитивные тенденции в социально-экономическом развитии региона уже сейчас заметны на примере многих наших городов и районных центров. Несмотря на все проблемы муниципальных образований, система местного самоуправления в Новосибирской области сложилась и способна обеспечивать стабильное развитие местных сообществ.

Уже давно шла речь о необходимости дифференцированного подхода к местному самоуправлению, к учету региональных особенностей. Законодатель на федеральном уровне предоставил такую возможность, мы разработали и приняли областной закон о местном самоуправлении. Теперь необходимо сделать все, чтобы он заработал в полную силу.

— Вы считаете, что органам местного самоуправления хватит полномочий и, самое главное, ресурсов, чтобы решать социальные и экономические проблемы на местах?

— Я хорошо знаю, что такое работать на местном уровне в сложных экономических условиях. Я вместе с коллегами это проходил и в начале 2000-х, и в период мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов. Сейчас ситуация, несмотря на всю ее сложность, несколько яснее: у муниципалитетов есть четко очерченный круг полномочий, источники пополнения местных бюджетов, сформированный аппарат управления. Думаю, сейчас просто обязаны усилить мониторинг деятельности местной власти. В тех муниципалитетах, где ситуация в сфере управления будет явно ухудшаться, будет чувствоваться рост недовольства жителей, мы будем принимать меры. Соответствующие полномочия у субъекта федерации есть.

Беседовала Анна Гадалина

«Мы видим себя мостом между Европой и Сибирью»

Об особенностях сегмента корпоративных продаж, конкуренции в период сокращения рынка коммерческих перевозок, необходимости брендировать продуктовую линейку и перспективах развития „Ъ“ рассказал генеральный директор ООО «Газпромнефть-Корпоративные продажи» **Дмитрий Гузев.**

— интервью —

— Каковы особенности корпоративного сегмента на рынке топливных продаж?

— Существенный аспект продажи топлива юридическим лицам — это информационно-сервисные услуги. Наша задача сделать взаимодействие удобным. Конечно, компания может приобретать нефтепродукты, выдавая наличные водителю, а потом собирать все чеки для бухгалтерского учета. Но безналичное обслуживание позволяет получить один комплект документов на весь автопарк и через личный кабинет выгрузить отчетные документы в учетную систему предприятия. Это очень ускоряет процессы обработки документов, особенно для тех предприятий, у которых перевозки — основной вид деятельности. Мы работаем с сегментом b2b, у нас порядка 47 тыс. клиентов. Топливные карты компании принимаются в России, на АЗС сети «Газпромнефть», на станциях партнеров, а также в странах СНГ: Киргизии, Таджикистане, Казахстане, Белоруссии. Сейчас у клиентов более 500 тыс. карт, по которым они могут приобрести любой вид топлива. Но основной продукт для коммерческих автопарков — это дизель.

— С учетом того, что в корпоративном сегменте топливного рынка работают и ВИНКи, и независимые операторы, насколько сильна конкуренция?

— Она, безусловно, есть. У корпоративных клиентов большой выбор. Каждое юрлицо может иметь несколько договоров с разными компаниями и, соответственно, несколько топливных карт. Это зависит от географии бизнеса клиента — какими маршрутами он пользуется, в каких регионах. Если это локальный сегмент, например государственные услуги, полиция, скорая помощь, муниципальные предприятия, им, как правило, достаточно одного поставщика топлива. Крупные перевозчики, например «Деловые линии», Delko, «Лорри», с хозяйственными связями в разных регионах, могут не вполне удовлетвориться одним топливным оператором. Нашу бизнес-модель мы строим так, чтобы с помощью АЗС партнеров покрывать всю страну.

Карточный бизнес на топливном рынке по своей сути аналогичен банковскому. Многие операторы рынка принимают карты друг друга и в каких-то проектах сотрудничают, но никто не отменял конкурентную борьбу за клиентов.

— Если говорить о Сибирском регионе, у компании есть белые пятна, территории, где вы минимально представлены или куда только планируете войти?

— Значительная часть дочерних компаний «Газпромнефти» образована в Сибири, и в некоторых регионах, таких как Омск, Екатеринбург, Челябинск, Новосибирск, мы очень хорошо представлены. Неплохие позиции теперь и в Красноярском крае. Все эти регионы практически закрыты нашей сетью. Там, где собственного присутствия недостаточно, например в Центральной России, мы успешно сотрудничаем с партнерами. Для корпоративных клиентов принципиально важно наличие сети. С помощью партнерских договоров мы предоставляем компаниям коммерческого и государственного сектора возможность запрашивать качественные топливом по всей стране и получать такие же качественные информационно-сервисные услуги.

— С какими компаниями построены партнерские отношения?

— У нас есть партнерские отношения и с крупными, и с небольшими сетями: наши корпоративные клиенты могут запрашивать на их АЗС, их клиенты — на наших. Это взаимовыгодно и расширяет географию заправок, что важно для клиентов.

— В этом году компания выводит на рынок новый вид дизельного топлива. В чем смысл появления брендированного продукта в линейке? Это принципиально новая маркетинговая политика продвижения или уникальный новый товар?



Когда руководитель получает несколько коммерческих предложений, он принимает решение, что для него важнее — только цена или цена и сервис

— Это и новый продукт, и маркетинговая политика, и изменение продуктовой линейки. В целом появление брендированных продуктов на рынке недифференцированных товаров, к которым относится дизельное топливо, — это, безусловно, желание отличаться. А если у этого продукта есть еще и определенные полезные потребительские свойства, это усиливает возможности его продвижения.

В нашем случае «Дизель Опти» предназначен именно для корпоративного сегмента. Цена на него будет в диапазоне традиционного дизельного топлива, без наценок, и он будет безальтернативен. То есть на АЗС сети «Газпромнефть» не будет обычного дизеля. По всей России будет представлен только «Дизель Опти». Пакет присадок направлен на очистку двигателя и повышение экономичности его работы — те параметры, которые особенно важны для коммерческих перевозчиков, тем более в современных условиях.

— Ваш новый продукт принципиально чем-то отличается от того, что есть сегодня на рынке?

— Надо понимать, что существует базовый стандарт топлива. Все двигаются к производству топлива класса «Евро-5». Это обусловлено и требованием государства к соблюдению экологических норм, и потребностями рынка. Большинство коммерческих перевозчиков используют импортные машины MAN, Scania, Volvo, Mercedes, Iveco, DAF, у которых двигатели класса «Евро-5», «Евро-6». Все три нефтеперерабатывающих завода нашей группы производят дизель класса «Евро-5».

— Сколько стоит сегодня вывести новый бренд на рынок?

— Затраты не будут большими, сама аудитория готова к новому продукту, она его ждет. С нашими клиентами мы общаемся практически ежедневно. Работа менеджеров, личный кабинет клиента — это те площадки, на которые мы нацелены в продвижении. Нам не нужен телевизор, чтобы знакомить клиентов с нашим топливом.

— Почему тестировали новый вид топлива именно в Красноярском крае?

— На тот момент в Красноярске была небольшая сеть АЗС, подходящая для пилотного проекта. Продукт показал себя хорошо, рынок его принял, и именно корпоративный сегмент дал хороший прирост по продажам — около 12%.

— Появление брендированных продуктов на топливном рынке с точки зрения потребительского интереса и укрепления лояльности клиентов оправданно?

— Судя по всему, да, но это поведение больше характерно для физических лиц. Я сам покупаю брендированное топливо на АЗС «Газпромнефть». Как мы покупаем, что и



Карточный бизнес на топливном рынке по сути своей аналогичен банковскому. Все принимают карты друга друга, но никто не отменял борьбу за клиентов

почему реагируем на смену вывески или новый продукт в линейке — это целая наука.

— Корпоративные клиенты в принятии решений более консервативны. Как их заставить, тем более сейчас, когда все ориентированы на сокращение бюджетов?

— У корпоративных клиентов другие ориентиры при принятии решений: охват сети, жесткие контракты по доставке грузов. Важно, чтобы машина прошла нужное расстояние на нужном количестве топлива по минимально возможной цене. Если цены у компаний одинаковые, то начинается сравнение информационного сервиса. Как в банке: у одного удобный личный кабинет и все операции можно провести онлайн, не выходя из дома, а у другого нужно сходить в банк, чтобы перечислить деньги с карты на карту.

У коммерческих перевозчиков сейчас непростой период. Многие компании приобрели технику в лизинг, контракты заключены в евро, у них обязательные платежи, депозиты, дефицит оборотных средств. Корпоративному бизнесу, конечно, удобнее работать с крупными поставщиками топлива, которые могут позволить себе быть максимально гибкими с точки зрения ценообразования, чтобы сохранить свою клиентскую базу, и мы двигаемся в сторону сжатия своей маржи, насколько это возможно; предоставляем отсрочки по платежам. Но сейчас требуем банковские гарантии, просим у перевозчиков залог, чтобы и мы могли чувствовать себя спокойно.

— Дебиторская задолженность в корпоративном сегменте большая?

— Около 80% наших клиентов работают по предоплате. Крупные партнеры требуют отсрочек, и это оправдано особенностями их бизнеса. Например, грузовые компании получают деньги от своих клиентов через 60 дней после доставки груза. Мы им таких отсрочек не предоставляем, у нас сроки жестче. В государственном секторе по закону отсрочка платежа может доходить до 45 дней. В коммерческом — намного меньше и только под различные обеспечения.

— По вашим ощущениям, рынок коммерческих грузовых перевозок сжимается?

— Объемы коммерческих грузоперевозок, по некоторым данным статистики, упали до 40%. Много компаний по разным причинам ушли с рынка, избавились от личного транспорта, сжались, насколько это возможно.

По моим ощущениям и по тем разговорам, которые у нас происходят с владельцами бизнеса, ситуация пока не стабилизировалась, но настроение оптимистичное. И все переживают по поводу ввода платных дорог, пото-



Чтобы сохранить свою клиентскую базу, мы двигаемся в сторону сжатия своей маржи, насколько это возможно; предоставляем отсрочки по платежам

му что система их безналичной оплаты, по мнению перевозчиков, еще не доработана.

— Каким образом в таком случае вы планируете сохранять и наращивать клиентскую базу?

— У нас есть преимущества: широкая сеть АЗС, плюс партнеры, а это порядка 2,5 тыс. точек, 38 собственных офисов продаж. Совершенствуем документооборот, вкладываем большие средства в обучение персонала. Система безналичных расчетов работает онлайн, то есть клиенты сразу же видят все списания по карте и остаток на счете, могут понять, где находятся их автомобили. Все это, одновременно с гибкостью по цене, отсрочками, новыми продуктами, в том числе и сервисными, складывается в уникальное торговое предложение, которое позволяет нам быть конкурентоспособными на рынке. Мы открыты для клиентов, проводим встречи с собственниками и директорами, где на прямую обсуждаем все вопросы. И, когда руководитель получает несколько коммерческих предложений, он принимает решение, что для него важнее — только цена или цена и сервис. Даже когда мы говорим об отношениях между юридическими лицами — это все равно разговор двух людей.

Сейчас мы вторые по объему продаж на топливном рынке, а по уровню сервиса стремимся в лидеры.

— Рассматриваете ли вы возможность расширения географии рынка?

— Мы, скорее, рассматриваем возможность появления партнеров за рубежом, чтобы те российские компании, которые работают в странах СНГ, а это около 200 тыс. единиц грузовой техники, могли запрашиваться на станциях партнеров по нашим топливным картам, а соответственно, международные перевозчики могли бы на АЗС «Газпромнефть» запрашиваться по картам наших иностранных партнеров. Мы видим себя мостом между Европой и Сибирью, наша сеть это позволяет.

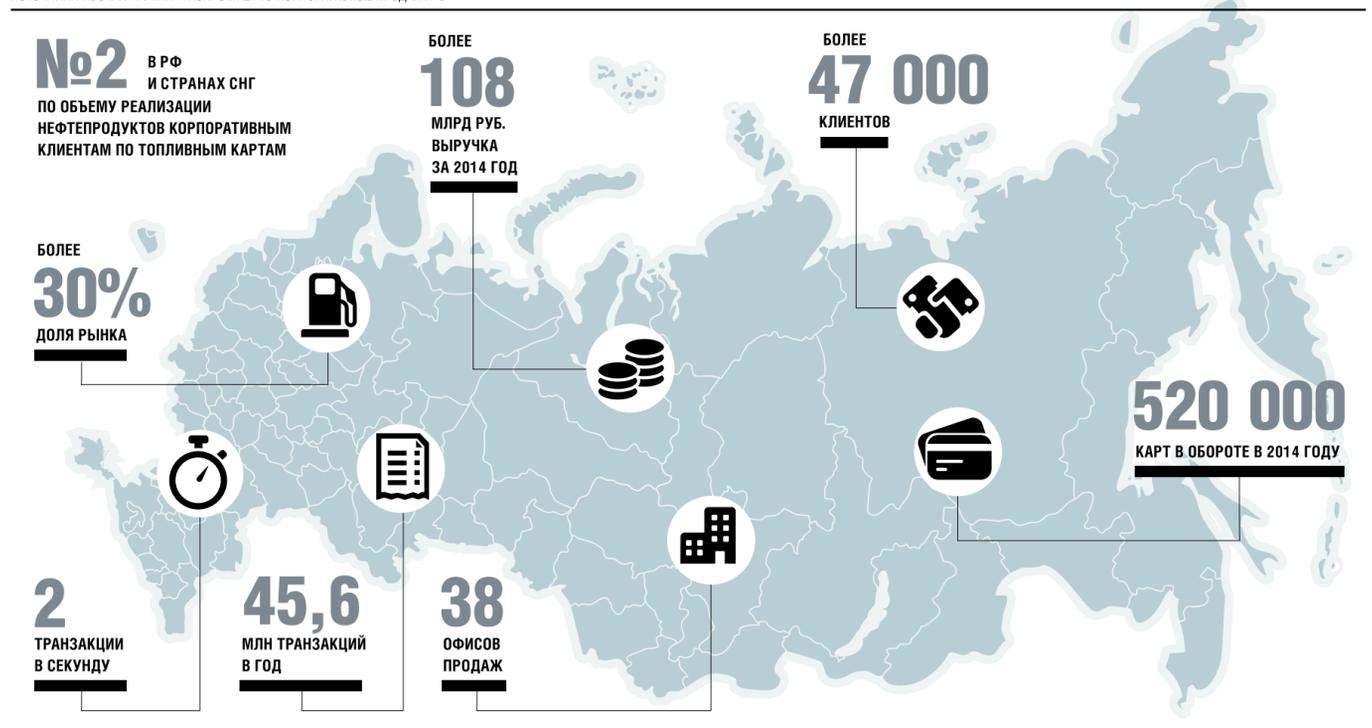
— Как вы оцениваете перспективы сибирского рынка, есть потенциал для роста?

— Имеющееся количество заправок для нас вполне достаточно, оно позволяет охватить и локальные рынки, и рынки магистральных перевозок федерального масштаба. Современная машина на полном баке может пройти до 3 тыс. км. Надо ли ставить заправку через каждые 100 км? Конечно, нет. Но заправка нужна через каждые восемь часов пути. Водителю нужно отдыхать, и, если в тот момент, когда он останавливается на отдых, на дороге оказывается АЗС, оборудованная стойкой и магазином, будет отлично. Красноярский край — перспективный регион, сейчас здесь недостаточно заправок, в том числе по нашей сети, также перспективно развитие АЗС на трассах в сторону Дальнего Востока. Сейчас наших клиентов на трассе до Владивостока обслуживают партнеры. Можно по нашей топливной карте, не имея ни копейки наличных денег, доехать от Москвы до Владивостока. Мы регулярно проводим мониторинг партнеров, оцениваем географию сети, канал поставки нефтепродуктов, качество топлива. Кроме того, нам нужно получить от партнеров максимально выгодные условия, чтобы мы могли предложить их нашим клиентам. Но если на этих участках появится собственная сеть с плечом 400–500 км, уверен, она будет для потребителей приоритетной на магистральных трассах.

Беседовала Анна Гадалина

«ГАЗПРОМНЕФТЬ-КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ» В ЦИФРАХ

ИСТОЧНИК: РАБОЧАЯ ГРУППА «ГАЗПРОМНЕФТЬ-КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ».



ЛИЧНОЕ ДЕЛО ГУЗЕВ ДМИТРИЙ ГЕННАДЬЕВИЧ

Родился 30 сентября 1972 года. Окончил Ульяновское высшее военно-техническое училище им. Б. Хмельницкого, Военную академию тыла и транспорта. Получил образование в МИПК РЭА им. Г. В. Плеханова по программе «Менеджмент», квалификацию MBA в Академии народного хозяйства при Правительстве РФ по специализации «Стратегический менеджмент. Маркетинг». В нефтегазовой отрасли работает с 2003 года. С 2009 года — начальник управления продаж корпоративным клиентам ОАО «Газпромнефть». С ноября 2013 года возглавляет «Газпромнефть-Корпоративные продажи».

COMPANY PROFILE «ГАЗПРОМНЕФТЬ-КОРПОРАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ»

«Газпромнефть-Корпоративные продажи» — дочернее предприятие «Газпромнефти», занимается реализацией нефтепродуктов и оказанием услуг корпоративным клиентам с помощью топливных карт через сеть АЗС. Среди клиентов предприятия — государственные и муниципальные службы, транспортно-логистические компании, крупные розничные сети, службы такси. Головной офис предприятия находится в Санкт-Петербурге, 38 офисов продаж расположены в Москве, Санкт-Петербурге, Ярославле, Кемерово, Тюмени, Екатеринбурге, Челябинске, Новосибирске, Омске, Краснодаре и других городах.

Review Алтайский край

Инвесторам указали на вход

Помочь российским регионам преодолеть кризисные явления в экономике может согласованная политика в области привлечения инвестиций, развитие импортозамещающих и экспортно ориентированных производств, а также активное продвижение местной продукции на отечественном и зарубежных рынках. Чтобы добиться результата, региональным властям и бизнесу необходимо задействовать все имеющиеся факторы роста и внутренние возможности — к такому выводу пришли участники VI Столыпинской конференции «Экономика Сибири: пространство выбора для дальнейшего развития».

— инвестиции —

Традиционные Столыпинские чтения, в предыдущие годы тяготевшие к историко-культурной тематике, в этом году, по замыслу организаторов, краевых властей, трансформировались в серьезный экономический форум. Эксперты в области инвестиций и регионального развития, ученые, представители сибирских регионов, предприниматели и общественники собрались в Барнауле, чтобы на примере Алтайского края обсудить пути и потенциал развития в сложившихся экономических условиях.

Переориентировать экономику

По данным официальной статистики, в первом полугодии 2015-го промышленное производство в стране сократилось на 2,7%, инвестиции в основной капитал снизились на 7,1%. В условиях катастрофического падения спроса, скачков валютных курсов, роста цен на импортные компоненты, дефицита бюджетных средств региональным властям, по мнению экспертов, предстоит выработать новые подходы к решению задачи по развитию экономики подведомственных территорий. Примером диверсифицированного подхода к стратегии экономического развития может служить Алтайский край благодаря своей сырьевой специализации. «За десять последних лет региону удалось укрепить свое экономическое положение, и сегодня, несмотря на неблагоприятные условия, ситуация у нас стабильная», — отметил губернатор Алтайского края Александр Карлин. — Все эти годы край показывал уверенные темпы роста промышленного производства, удвоил инвестиции в основной капитал. На современный уровень развития вышло сельское хозяйство: за десять лет более 40 млрд руб. было инвестировано в переоснащение парка сельхозтехники, а господдержка АПК превысила 46 млрд руб. Туризм превратился с полноправную отрасль экономики, вносящую существенный вклад в ВВП. За десятилетие в крае реализовано свыше 1 тыс. инвестиционных проектов в различных секторах экономики и социальной сферы, общая стоимость которых превышает 600 млрд руб.»

В оптимистичную картину, складывающуюся в регионе, вносят коррективы негативные изменения макроэкономической и внешнеполитической обстановки. Показате-

ли промышленного производства хоть и держатся в положительном тренде, но практически не растут, на 30% за первое полугодие 2015 года снизились инвестиции в основной капитал предприятий. «Сегодня совершенно другие условия для развития бизнеса: высокие ставки привлечения ресурсов, жесткие требования банков к залоговой базе, что негативно сказывается на обновлении основных фондов и планах модернизации предприятий. Нам нужны новые решения для повышения инвестиционной активности. Необходимо задействовать все факторы роста: благоприятный инвестиционный климат, современные технологии, высокое качество профессионального образования. Алтайский край готов апробировать модели снижения негативных последствий экономического кризиса в несырьевых регионах, чтобы потом их могли применять и другие субъекты РФ», — поставил задачу Александр Карлин.

В оптимистичном ключе

Начать работу над новой инвестиционной и экономической политикой региона, как считают эксперты, должны с разработкой стратегии. По мнению профессора Финансового университета при правительстве РФ Дмитрия Сорокина, возможности для возобновления экономического роста есть — они в реиндустриализации, модернизации экономики и наращивании экспорта. «При создании благоприятных условий сегодня можно выйти на 7–8% роста. Надо разработать стратегию, причем в оптимистическом ключе, а иначе, если бизнес будет постоянно слышать только пессимистические прогнозы, он не будет инвестировать в экономику», — подчеркивает собеседник.

Директор Института экономики Уральского отделения РАН Александр Татаркин считает, что государство должно дать определенные ориентиры бизнесу — какие сферы и какие сектора экономики наиболее привлекательны для инвестирования. «Куда будет вкладывать государство, туда бизнес и пойдет. А начинать, как и во времена Столыпина, нужно с села, и здесь у Алтайского края большой потенциал», — отметил Александр Татаркин.

«Надо признать, что Россия — не лучшее место для инвестиций, но сейчас уникальный момент, когда из-за снижения курса рубля наши регионы стали более привле-



Органическое сельское хозяйство и производство экологически чистых продуктов — перспективные отрасли для инвесторов и основные точки роста экономики Алтайского края

кательны для иностранных инвесторов, поскольку снизилась стоимость рабочей силы, электроэнергия и других ресурсов», — рассуждает президент Ассоциации региональных инвестиционных агентств Линар Якупов. — Наша страна ассоциируется за рубежом не только с нефтью и газом, но и с натуральными продуктами. А центром экологической продукции, безусловно, является Алтайский край. Региону нужно максимально использовать эту свою «изюминку».

Ассоциация региональных инвестиционных агентств готова подписать с Алтайским краем соглашение о сотрудничестве и продвигать его инвестиционные возможности на внешних рынках. «Мы договорились об этом с администрацией Алтайского края и в ближайшее время начнем работу. Юго-Восточная Азия — один из главных рынков для развития края. Китай сегодня мечтает об экологически чистых продуктах. Почему бы Алтай не использовать эту для привлечения инвестиций?» — убежден господин Якупов. Но инвесторы, подчеркивают эксперты, нужно предложить конкретные направления бизнеса, в которые он сможет вложить средства и получить прибыль. Нужен и набор институциональной поддержки: специализированное агентство по привлечению инвестиций, информационные ресурсы, наличие инвестзаконов, инвестпрактики, инфраструктура. Все это уже есть в Алтайском крае: открыт региональный центр инвестиций и развития, созданы профильные кла-

Инвестиции в основной капитал в Алтайском крае (млрд руб., % к уровню предыдущего периода)

	2013	2014	2015
I полугодие	25,7 (85,2)	34,2 (129,1)	25,9 (69,3)
За год	92,9 (104,2)	102 (103,7)	-

Источник: Алтайкрайстат.

стеры, приняты инвестиционные стандарты. «Сегодня в России, да и в регионах, создана целая система институтов развития, но проблема в том, что мы еще не научились с ними работать», — считает зампред правления Национальной Ассоциации агентств инвестиций и развития Рафаэль Хусиншин. — Институты много, а компании и инвесторы зачастую о них и не слышали. Наши опросы показывают, что только 4% компаний пытались воспользоваться поддержкой федеральных институтов развития. Они закрыты, не публичны, функции некоторых дублируются. Надо разграничить функции и большую часть из них передать на региональный уровень, чтобы инструменты поддержки стали ближе и доступнее реальным инвесторам».

Заинтересовать инвестора

В Алтайском крае делают ставку на органическое сельское хозяйство, производство экологически чистых продуктов, биотехнологии, сельский туризм как основные точки роста экономики. А чтобы в нынешних условиях заручиться федеральной поддержкой, предлагают вернуться к законопроекту об особом аграрных территориях, разработанному по инициативе края шесть лет назад. Ожидается, что в октябре законопроект будет рассмотрен в Госдуме РФ. «Если федеральные власти поддержат нашу законодательную инициативу, то в самой ближайшей перспективе Алтайский край сможет перейти от импортозамещения к экспортной экспансии и завоеванию новых сегментов рынка», — уверен первый заместитель председателя комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Сергей Белоусов. — Тогда линейка аграрных брендов края значительно расширится и в их перечень будут входить не только уже известные алтайский сыр, алтайский мед, но и алтайская экологически чистая мраморная говядина и многие другие продукты».

В ходе Столыпинской конференции региональные власти подписали соглашения с двумя крупными инвесторами, которые готовы вложить в развитие сельхозпроизвод-

ства и переработку сырья около 10 млрд руб. В частности, агропромышленное объединение «Казачья станица» планирует производить в крае высококачественную мраморную говядину. По словам руководителя компании Анатолия Остригина, на территории трех районов Алтайского края будет построен крупный животноводческий комплекс, на 20 тыс. голов крупного рогатого скота, с полным циклом переработки. Сейчас в хозяйстве уже содержится более 1 тыс. голов, и первую партию мраморного мяса здесь планируют получить к концу года, а со следующего — начать строительство мясоперерабатывающего завода.

Второй инвестор — рязанская группа компаний «Русская кожа» обещает за два года построить в Заринске кожевенный завод, который будет перерабатывать шкуры КРС, поступающие не только от алтайских сельхозпроизводителей, но и со всей Сибири. «Сегодня на территории Алтайского края и СФО отсутствует переработка кожи, сырье вывозится и не оставляет добавочной стоимости в регионе. Наш проект позволит решить сразу несколько задач: уйти от сырьевой зависимости, организовать глубокую переработку сырья и импортозамещение. К тому же он даст толчок развитию в крае других производств — обуви, галантереи, кожаной мебели, возможно даже выпуска кожи для автомобилей», — прокомментировал решение об инвестировании председатель совета директоров группы компаний «Русская кожа» Игорь Сурин.

Эксперты не раз отмечали, что в привлечении инвесторов важна роль муниципалитетов, ведь до 80% всех организационных вопросов — о выделении земли, привлечении трудовых ресурсов, кредитовании, — как правило, решается на этом уровне. Поэтому и работу по повышению инвестиционной привлекательности региона, созданию благоприятного климата для привлечения инвестиций нужно начинать с муниципалитетов. «Основной инструментарий у них для этого есть», — подчеркивает начальник главного управления экономики и инвестиций Алтайского края Николай Чиняков. — Есть земля, проведен аудит площадок, аудит природных ресурсов, известно количество и компетенции кадров».

Большинство территорий края уже разработали собственные стратегии развития. И на VI Столыпинской конференции четыре муниципалитета — Павловский и Завьяловский районы, города Барнаул и Заринск — впервые презентовали свой инвестиционный потенциал. Так, Барнаул намерен привлекать потенциальных инвесторов удобным месторасположением, развитой инфраструктурой, научными и трудовыми ресурсами; Заринск — низкими коммунальными тарифами и готовыми производственными площадками; Завьяловский район — уникальными возможностями для развития туризма и санаторно-курортного бизнеса. А Павловский район делал ставку на свою близость к краевому центру и предлагает инвесторам реализовывать здесь производственные проекты практически в любых отраслях промышленности и АПК.

Антон Перов

ПРОБИТЬСЯ НА РЫНКИ

В сложившихся макроэкономических и внешнеполитических условиях актуальными для российских регионов становятся вопросы повышения инвестиционной привлекательности и обеспечения роста ВВП. Начальник главного управления экономики и инвестиций Алтайского края НИКОЛАЙ ЧИНЯКОВ рассказал о том, как добиться не просто улучшения статистических показателей, а качественного изменения во всех отраслях экономики.

— Что нужно экономике края, чтобы добиться ее большей устойчивости?

— Экономика Алтайского края сегодня достаточно диверсифицирована. 15–18% в валовом региональном продукте занимает сельское хозяйство, более 20% — промышленность. Активно развивается туризм, его вклад в ВВП превышает 6%. Наша задача в нынешних условиях добиться уверенного роста во всех традиционных отраслях. Причем качественного роста, связанного с производством продукции с большей добавленной стоимостью. Мы должны вывозить сельхозпродукты в максимально переработанном виде. В промышленности стремиться к законченному производству — потребительских товаров, станков, оборудования. В туризме большую добавленную стоимость дает медицинский туризм, поскольку позволяет задействовать сразу несколько сопутствующих отраслей.

— Какие точки роста есть у Алтайского края и какие новые направления регион планирует развивать?

— Залог нашего успеха в продвижении своей продукции за пределами региона, как внутри страны, так и за рубежом. Мы должны активнее работать с торговыми сетями, продвигать продукцию на всех российских и международных площадках, наращивать экспорт. Алтайский край расположен в центре Евразии, и надо более эффективно использовать потенциал наших соседей — Казахстана, стран Средней Азии, Северо-Западного Китая. Что касается новых направлений, то мы планируем развивать медицинский туризм на основе новых технологий. Это сопровождение клиента, «чек-ап» и подбор персонализированного лечения, работа по системе дополнитель-



НИКОЛАЙ ЧИНЯКОВ

ного медицинского страхования. К новым секторам можно отнести и IT-технологии, в октябре мы представим конкретные предложения по этому направлению. На новом уровне будем развивать биотехнологии, кластер композиционных материалов, а в более далекой перспективе — химическую промышленность, проекты, связанные с газопроводом в Китай. Мы готовы заниматься любыми инвестпроектами, ведь это новые рабочие места, доходы бюджета и населения, а следовательно, и дальнейшее социальное и экономическое развитие региона.

— Самый обсуждаемый на VI Столыпинской конференции, прошедшей в сентябре в Барнауле, был вопрос о том, как привлечь инвестиции в реальный сектор экономики. Что делают власти Алтайского края для этого?

— Конечно, без инвестиций ни о каком развитии говорить не приходится. Поэтому администрация края оказывает инвесторам самую широкую поддержку. Помимо финансовой, которая предусмотрена программами развития сельского хозяйства, малого и среднего предпринимательства, промышленности, кластеров, мы активно взаимодействуем с банковским сообществом. В крае есть Алтайский гарантийный фонд — один из самых крупных в Сибири, краевой лизинговый фонд. Для инвестора очень важна информационная поддержка. Он должен знать, какими сырьевыми, трудовыми и логистическими возможностями располагает регион и куда можно

инвестировать. Для этого нужна сплоченная команда, готовая сопровождать проекты. В Алтайском крае такая команда есть: в каком бы ведомстве ни поступил потенциальный инвестпроект, сразу создается рабочая группа, которая оказывает необходимую поддержку. Это касается связи с профильными федеральными ведомствами, выделения земли, подключения к сетям, оформления документов. Так мы работали при реализации крупных проектов «Алтайский бройлер», «Алтаймяспром» и многих других. Так мы работаем и с новыми инвесторами — «Казачьей станицей», «Русской кожей», соглашения о сотрудничестве с которыми были подписаны во время Столыпинского форума.

— Чего не хватает, чтобы сделать эту работу еще более эффективной?

— Хотелось бы большего внимания к сибирским регионам со стороны федеральных органов власти. На Дальнем Востоке сейчас создаются территории опережающего развития (ТОР). Такие ТОРы можно создавать и на территории моногородов, если они находятся в критическом положении. К счастью, у нас в крае ни один из моногородов не отнесен к такой категории. Значит, и создать в них ТОР мы не можем. А ведь это существенное снижение налоговой нагрузки, при которой мы могли бы реализовать целую серию инвестпроектов. В частности, проект «Химпрома» в Яровом, создание сразу нескольких производств «Русской кожи» в Заринске. Новоалтайская площадка могла бы заиграть по-новому, учитывая ее расположение близ Барнаула, обеспеченность трудовыми ресурсами и транспортную доступность.

Надеюсь, что налоговые преференции будут предусмотрены в специальных инвестиционных контрактах, которые сейчас разрабатывает Минпромторг для предприятий, выпускающих импортозамещающую и экспортную продукцию. Хотелось бы также более активного позиционирования регионов РФ на внешних рынках. Не секрет, что сегодня за рубежом знают только Москву и Санкт-Петербург, возможно еще Казань и Владивосток. Государственная политика должна быть направлена на позиционирование всех субъектов, ведь одному региону сложно пробиться на внешние рынки.

Беседовал Антон Перов

СТАТЬ РЕГИОНОМ, ЛУЧШИМ ДЛЯ ЖИЗНИ И САМОРЕАЛИЗАЦИИ

Эксперты в области экономики и инвестиций советуют регионам в кризисной ситуации не заикаться на развитии традиционных отраслей, а искать новые ниши, способные привлечь в реальный сектор отечественных и зарубежных инвесторов. О том, что может способствовать повышению инвестиционной привлекательности Алтайского края, «Ъ» рассказал вице-президент Ассоциации региональных инвестиционных агентств, сопредседатель экспертного совета «Потенциал России» и председатель правления AVGroup АЛЕКСЕЙ КРЫЛОВСКИЙ.

— Как регионам привлечь инвестиции в условиях кризисной экономики?

— Нельзя сегодня посыпать голову пелом, нужно вести активную, амбициозную инвестиционную политику. Есть регионы, которые даже в благоприятных экономических условиях показывают отрицательные результаты, потому что не проявляют активности. Кризис, безусловно, плохо. Но это еще и шанс пересмотреть свои возможности, найти конкурентные преимущества и стартовать, опираясь на имеющуюся базу. В мире много примеров, когда регионы и целые страны пересматривают свои возможности и не в самых благоприятных условиях успешно стартуют, например Сингапур, Малазия, Таиланд.

У Алтайского края, несомненно, есть и хорошая база, и конкурентные преимущества. В сельском хозяйстве, пищевой промышленности достигнуты отличные результаты: первое место в стране по производству сыра и муки, второе место по крупе. Туризм здесь бурно развивается, несмотря на удаленность региона от европейской части страны. По потоку туристов Алтай переиграл даже Минеральные Воды.

Сегодня краю, как несерьезному региону, надо ставить на те сферы деятельности, где можно совершить прорыв. И первые шаги в правильном направлении здесь уже сделаны: создан биофармацевтический кластер, принята программа по развитию биофармацевтики. Надо делать следующие:

— Что должны делать власти, чтобы край совершил этот прорыв?



АЛЕКСЕЙ КРЫЛОВСКИЙ

— Прежде всего выработать четкую стратегию. Не нужно придумывать каких-то отдельных программ. Должна быть единая стратегия социально-экономического развития региона, как того требует 172-ФЗ, которая коррелирует с планами муниципалитетов и со стратегиями федерального округа, страны и федеральными программами, чтобы было долгосрочное понимание государственной поддержки.

Одна из основных задач такой стратегии — создать условия для привлечения внешних инвестиций. Как для тех, кто уже пришел в край, так и для новых отечественных и зарубежных инвесторов. Опыт показывает, что успешнее развиваются именно те, кто активно привлекает инвестиции из-за рубежа. А чтобы стратегия работала и в регионе реализовывалось много инвестиционных проектов, властям нужно выстроить соответствующую институциональную среду. Это прежде всего институты поддержки инвесторов, предпринимателей, бизнеса. В Алтайском крае мы увидели совершенно правильный подход, когда руководитель управления экономики и инвестиций убежден, что его ведомство — один из институтов развития. Он не противопоставляет себя другим институтам, а работает с ними в едином «кулаке». Но не стоит забывать, что институциональная среда должна быть «живой». Нельзя стратегию написать один раз на десять лет и не менять ее, так же как и проекты расписать на десять лет вперед. Институциональная среда должна работать и меняться в соответствии с изменяющимися условиями.

— И в чем, на ваш взгляд, региональные власти недорабатывают?

— Мы только начали изучать ситуацию в Алтайском крае. Обычно на диагностику региона уходит три-четыре месяца, после чего можно сказать, насколько ситуация в нем соответствует тем потенциальным целям, которые он перед собой ставит. Пока же могу отметить только одно: властям необходимо более активно транслировать на федеральном уровне, что Алтайский край — один из лидеров в стране по производству сыра, муки и ряда других продуктов. Я, хотя и занимаюсь региональными инвестициями, до приезда на Алтай ничего не знал об этом.

— Нужно ли региону искать новые точки роста, или достаточно развивать традиционные направления? И что вы предложили Алтайскому краю?

— Искать новое нужно всегда. Успеха, как правило, добивается тот, кто делает элементарные вещи, лежащие на поверхности, на которые до этого почему-то не обращали внимания. Сегодня уже никто не хочет есть «пластиковые» продукты, но производить экологически чистые — сложно и дорого. Алтайский край может это делать, и это его конкурентное преимущество.

Мы предложили региону сконцентрироваться на четырех приоритетах. Эксплоатация как новый шаг в сельском хозяйстве, новый шаг в туризме и здравоохранении — кластер здорового образа жизни. Кроме того, активнее развивать биофармацевтику и поднимать об умных машинах, ориентированных на эти отрасли. В Алтайском крае развитое машиностроение, почему бы кроме сельхозтехники региону не выпускать туристические автобусы или средства для доставки туристов в горы? Кто-то скажет, что это из области фантастики. Но вспомним инвестиционную стратегию Финляндии, которая в конце 1980-х — начале 1990-х годов прошлого века сделала ставку не на традиционный лесопромышленный комплекс, а на развитие информационных и коммуникационных технологий и переподготовила за одно поколение. Хотелось бы и Алтайскому краю пожелать, чтобы дети, которые сегодня пошли в школу, через одиннадцать лет оказались в регионе — лучшим для жизни и самореализации. Это самая главная задача власти, бизнеса и общества.

Беседовала Ветса Киселева