



Экономика региона

Пятница 29 июля 2016 №136

kommersant.ru



15 Как в кризис мэрия Новосибирска регулирует строительную отрасль

16 Каким видят рынок сибирские операторы связи после вступления в силу закона Яровой – Озерова

На фоне стагнирующего или падающего промышленного производства в большинстве регионов Сибири индустрия Кузбасса демонстрирует не только рост, начавшийся в 2014 году, но и даже его ускорение. В основе этого явления лежат те же факторы, что в росте предыдущих двух лет, плюс определенное развитие импортозамещающих производств.

Во встречном движении

— промышленность —

По итогам первых шести месяцев 2016 года, как сообщил территориальный орган государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостат), промышленное производство в Кузбассе выросло сразу на 8,3% (для сравнения: за пять месяцев текущего года — на 7,8%, за четыре месяца — на 6,7%, за три месяца — на 6%, за весь прошлый год — на 2,1%). Статистика показывает настоящий «бросок» в мае и в июне, когда, по данным Кемеровостата, рост промышленности к аналогичному периоду 2015 года составил 11,6% и 10,6% соответственно. Положительные темпы промышленного роста отмечаются по всем месяцам 2016 года в сравнении с теми же периодами прошлого года.

Как и в 2015 году, положительную динамику индустрии Кузбасса обеспечила добыча полезных ископаемых — индекс производства за шесть месяцев составил 112,1%. В этом секторе, что вполне естественно для крупнейшего угольного региона России, основу роста создал углепром. В нем улучшение показателей за полгода составило 12,3%, а в мае 2016-го к маю 2015-го — 19,9%, в июне текущего года к июню прошлого — 16,5%. В данном случае, впрочем, нужно иметь в виду, что год назад из-за оползня отвала на одном из угольных разрезов сильно упала добыча сразу на нескольких предприятиях (см. материал «Растет как на угле» в приложении «Экономика региона» от 31 марта 2015 года).



Положительную динамику индустрии Кузбасса обеспечила добыча полезных ископаемых

Заместитель губернатора Кемеровской области по угольной промышленности Александр Данильченко объясняет рост добычи угля обычным экспортным спросом: «Потребление угля (в мировой экономике — „Б“) ведь никуда не ушло, не снизилось, поэтому и растут по-

ставки угля на экспорт, в этом году они выросли в восточном направлении, там лучше ценя». Запасы угля на складах, по его данным, невелики, чуть более 9 млн т, что также свидетельствует о стабильном спросе. В одной из угольных компаний Кузбасса отметили, что не ожидали такой ситуации на рынке — такого спроса и цены. В начале года компания немного сокращала производ-

ственные активности, но в последние три месяца стала ее восстанавливать и даже увеличивать. Впрочем, подобную ситуацию, относительно благоприятную, в компании просматривают только до сентября, дальше просто бояться загадывать. Так или иначе, по прогнозу Александра Данильченко, в этом году добыча угля обязательно вырастет по сравнению с прошлым годом как минимум до 217 млн т против 215 млн т годом ранее.

На фоне безусловного подъема углепрома в секторе обрабатывающей промышленности статистика не наблюдает роста: за шесть месяцев 2016 года индекс производства составил 99,9% к уровню аналогичного периода 2015-го, при этом в мае наблюдалось даже сокращение в этом секторе на 6% по сравнению с маем прошлого года, в июне спад был заметно меньше — 0,5%. Если же говорить об увеличении в отдельных отраслях промышленности Кузбасса, то в первые шесть месяцев лидерами выступили пищевые (увеличение на 4,2%), производство машин и оборудования (+27,6%), химическое производство (+2%), производство резиновых и пластмассовых изделий (+4,1%). Однако, судя по всему, этого роста оказалось недостаточно, чтобы компенсировать снижение в металлургии (на 7% за первое полугодие 2016 года), в производстве электрооборудования (-2,7%), строительных материалов (-13,7%), деревообработке (-11,8%).

Для роста или падения в секторе обрабатывающей промышленности ключевое значение имеет положение дел в двух отраслях: в металлургии, на которую по итогам 2015 года пришлось более трети всей отгруженной продукции сектора (188,6 млрд руб. из 457,8 млрд руб.), и в производстве кокса и нефтепродуктов (102,4 млрд руб.). Следующие по «весу» пищепереработка и химическая отрасли в прошлом году произвели продукции на 48 млрд руб. каждая. В связи с этим 9% падения в металлургии обеспечивала почти 4% снижения по всему сектору обра-

батывающей промышленности, и остальным отраслям нужно сильно постараться, чтобы компенсировать такое падение. Скажем, пищевому нужно «взлететь» сразу на 35%, и даже схожий рывок на 32,6% в производстве машин и оборудования, если продолжится в течение всего нынешнего года, добавит только 7 млрд руб. дополнительной продукции, что в два с лишним раза меньше, чем металлургическое сокращение, если оно также продолжится теми же темпами.

В областном департаменте промышленности улучшение ситуации в обрабатывающих отраслях объясняют в первую очередь выгодами поставок продукции на экспорт, этот фактор влияет на рост в химической промышленности Кузбасса, и процессом импортозамещения, характерного уже для машиностроения. Последнее традиционно ориентируется на заказы угольщиков, а те в ситуации, когда из-за изменения курсовой разницы сильно подорожал импорт, охотнее покупают продукцию местных заводов. Кроме того, в работе машиностроителей больше места стали занимать ремонты, которых угольщики, не имеющие возможности часто покупать новое оборудование и машины, стали заказывать больше. Как пояснила заместитель губернатора региона по промышленности, транспорту и предпринимательству Екатерина Кутылькина, работа по импортозамещению, разворачиванию заказов угольщиков в сторону местных производителей начала давать свои результаты.

15

Застройщик — не дойная корова

В России стало нормой считать строителей хапугами, браконьерами и прохиндеями. Что бы ни предпринял застройщик — обыватель недоволен. Прокладывает теплотрассу — «опять перекопали!». Расселяет аварийные дома — «плохо предупредил». Строит быстро — «навверняка тяп-ляп делает». Про цены на жилье можно и не говорить — горожане «точно знают»: каждый новый дом приносит строителю баснословную прибыль.

Профессионалы к проблеме тотальной вины застройщиков относятся философски, принимая особенности народного самосознания. Но вот с чем им смирились труднее: власть зачастую играет в ту же игру, что и рядовые граждане, потакает дурному простовокусию. Но самое главное — называя строительную отрасль локомотивом экономики, власти стараются решить многие свои задачи за счет строителей, ни в коей мере их не защищая — ни от хищнических условий банковского кредитования, ни от разорительных требований монопольных владельцев инженерных сетей, ни от несправедливых притязаний граждан. Но когда падает спрос и сокращается запас финансовой прочности застройщиков, сохранение потребительских подходов к взаимодействию со строительными компаниями начинают уже угрожать самому существованию бизнеса.

ПОД ГНЕТОМ МОНОПОЛИСТОВ

У предприятий-монополистов, централизованно поставляющих тепло, электроэнергию и воду, есть собственные программы развития. Основной источник их финансирования — плата, которую вносят строители за подключение объектов к инженерным сетям. По логике составляющая развития этих предприятий должна включаться в тарифы, по которым потребители оплачивают поставляемые монополистами ресурсы, но этого не происходит.

Ситуация усугубляется тем, что, даже получив от застройщиков средства на реализацию своих программ развития, монополисты чаще всего не строят нужные им объекты. «Вместо этого они нагружают застройщика техническими условиями, по которым он за свой счет должен прокладывать сети и строить подстанции, — констатирует руководитель ГК SKY Group Владимир Литвинов. — Причем далеко не всегда это те коммуникации

и подстанции, которые нужны объектам застройки. Но по кабальным условиям договоров с монополистами мы все равно обязаны возвести эти объекты, а потом бесплатно передать их монополистам для получения дополнительных доходов от конечных потребителей».

Некоторые застройщики пытаются обойти эту проблему, создавая собственную автономную генерацию — электрическую и тепловую. Но, кроме того что это технически далеко не всегда возможно, такая практика порождает проблемы на этапе эксплуатации — начиная с перегружающих систему избыточных мощностей, заканчивая несвоевременной оплатой жителями потребляемого энергоресурса.

ДОРОГОЙ ЦЕНОЙ

Расселение аварийного жилья по 185-ФЗ за счет бюджета — социальная задача, очень важная работа. С этим никто не спорит. Но застройщики, которые занимаются расселением жилья за свой счет, не имеют преференций. «Нам даже спасибо не говорят. Могли бы хоть письма какиенбудь благодарственные подготовить», — сетует Владимир Литвинов.

«Расселить ветхий многоквартирный барак стоит порядка 30 миллионов рублей», — рассказывает начальник управления инвестиционного развития ГК SKY Group Евгений Моисеев. — Стоимость гектара земли на торгах — около 30 миллионов за гектар. То есть, получается, если застройщик за свой счет расселил и снес один барак, то он тем самым оплатил приобретение одного гектара земли и после сноса имеет право получить этот гектар в собственность. Но фактически при реализации такой схемы мэрия в лучшем случае предоставляет 0,4 га земли. Правильная же логика другая: чтобы поддержать сноса за счет застройщика, муниципалитет должен



Владимир Германович Литвинов

обеспечить нулевую стоимость входа в проект. Но этого не делается».

Еще одно неблагоприятное бремя для застройщиков — расселение комнат в коммунальных аварийных квартирах, когда квартира находится в собственности у нескольких хозяев. «При расселении коммуналок застройщика просят подыскать для каждого расселяемого отдельное жилье, пусть совсем маленькую квартиру-студию. А это опять дополнительные затраты. Ведь, как правило, студия на пять-шесть квадратных метров больше комнаты», — поясняет Евгений Моисеев.

«Платить приходится по полной, без каких-либо поблажек за расселенный дом», — подмечает Владимир Литвинов. — И за вход на аукцион, и за технические условия, и за подключение к сетям, и за подготовку площадки. И получается, что, прежде чем начать строить и привлекать деньги дольщиков, застройщик берет на себя обязательства на 100 миллионов рублей за каждый гектар площадки. Это сопоставимо с московскими ценами! Хотя стоимость квартир у нас далеко не столичная».

В административном механизме расселения периодически появляются элементы совершенствования, но легче застройщикам от этого не становится. «Допустим, чиновники рассчитали, что за счет мэрии можно снести два дома, а остальные дома площадки —



Евгений Владимирович Моисеев

за счет застройщика», — рассказывает об одном из недавних нововведений Евгений Моисеев. — С точки зрения рентабельности проект выглядит непривлекательным, и на торги никто не идет. Тогда мэрия может расселить и снести еще один дом, а потом затраты возыскать с застройщика в качестве платы за вход в проект». При таком раскладе цена вопроса для застройщика остается той же самой, а схема выплаты ухудшается: ведь если бы строительная компания самостоятельно расселила «лишний» дом, она бы могла распределить затраты хронологически, а тут должна сразу все деньги выложить. «Мы понимаем, мэрия старается за счет отъема прибыли у застройщика увеличить объемы сноса. Но проблема в том, что здесь нельзя увлекаться», — продолжает господин Моисеев. — Например, если рентабельность проекта для застройщика по расчетам мэрии, составляет 20 процентов, то муниципальные специалисты автоматически решают для себя, что этого достаточно. На самом деле они не учитывают все риски, существенно уменьшающие реальную прибыль».

Так или иначе, у компаний, занимающихся расселением аварийного жилья, разрыв между затратами и первыми доходами получается очень большой, что затрудняет экономику процесса в отсутствие в России дешевых и длинных кредитных ресурсов.

«Вести снос и застраивать освобожденные участки лучше всего не точечно, а комплексно, целыми кварталами, чтобы и архитектура была единая, и сети подводить сразу к целому микрорайону, а не поочередно к каждому отдельному вводимому в эксплуатацию многоквартирному дому», — подчеркивает господин Литвинов.

«Вопрос поэтапного освоения участков, освобождаемых от аварийного жилья, прописан в законе, и в целом схема работает. Но вот прокладка сетей к ним остается проблемой», — со своей стороны отмечает Евгений Моисеев. — К примеру, СИБЭКО разрешает подключать только уже построенные объекты. А на те, что будут возведены в перспективе, не дают мощностей, потому что у нас еще нет собственности на землю. На деле получается так. Сначала согласовали техническое присоединение на один дом из жилого комплекса, сделали врезку, подключились к теплосетям. Сдали второй дом — нам согласовали присоединение на него, мы опять раскопали врезку, установили трубу большего диаметра, снова закопали. В результате застройщик вынужден нести лишние затраты на переподключения, а обыватели смотрят на него как на халтурщика-браконьера или вовсе дурака».

НА РАЗНЫХ ЯЗЫКАХ

Строителей давно и настойчиво подталкивают к более тесному сотрудничеству с банками. Но вот как выглядит это сотрудничество изнутри. «Банки нам говорят: „Вы сначала 40 процентов своих личных денег на объекте осяойте, а потом мы решим, кредитовать вас или нет“, — рассказывает Владимир Литвинов. — Арифметика простая: дом стоит примерно 300 миллионов рублей, 40 процентов — это 120 миллионов. То есть я должен сперва 120 миллионов собственных денег вложить — личных, подчеркиваю, не дольщиков! — а потом банк мне скажет: „Хорошо, я все что можно у тебя заберу в обеспечение, а потом прокредитую стройку на оставшуюся сумму под большой процент“. Выгодно ли мне как бизнесмену ввязываться в кредитование на таких кабальных условиях? Большой вопрос! Между тем порой у меня нет

выбора. Ведь квартиры мы продаем сейчас на 70 процентов по ипотеке, а значит, продаем мы их не дольщику, а банку. И поневоле приходится удовлетворять все требования банкиров».

На этом фоне как минимум странное выглядит призывы мэрии к застройщикам активнее участвовать в создании дорожной и социально-бытовой инфраструктуры для своих будущих объектов. «Эти призывы идут под флагом государственно-частного партнерства», — уточняет Евгений Моисеев. — Хотя на самом деле нормальной является схема, когда частник строит жилье, а муниципалитет — дороги и больницы».

НАЙТИ РЕШЕНИЕ

Строители уверены: преодолеть описанные профессионалами проблемы можно, но для этого нужно менять идеологические подходы, практикуемые властью. «Допустим, когда ставится государственная задача — построить детские сады, то они строятся, и этому процессу оказывается реальная помощь. Со сносом аварийного жилья следует поступить так же — резко повысить статус задачи и оказывать застройщикам необходимую поддержку. Например, помогать в сносе не только аварийного, но и ветхого жилья. Ведь с юридической точки зрения ветхое жилье снести почти невозможно, формально его следует поставить в очередь на капремонт. Но зачем капитально ремонтировать два или три ветхих дома в квартале, если все остальные собираешься снести?» — задается вопросом Евгений Моисеев.

Можно поставить на место и монополистов, если, например, плательщиком за технологическое подключение станет бюджет; особенно это касается площадок с аварийным и ветхим жильем. «Бюджет мог бы взять на себя эту нагрузку, распределить ее по времени и став для монополистов своего рода гарантирующим плательщиком», — разъясняет Владимир Литвинов.

Главное — не «деньги взять любой ценой» должно быть основной целью деятельности муниципальной власти, а постоянное улучшение условий жизни горожан.