

Топ-5 событий года что сибирские губернаторы назвали главным для своих регионов

СФО

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Итоги года

Пятница 23 декабря 2016 №239

kommersant.ru

23 Каковы приоритеты бюджетной политики сибирских регионов в 2017 году

28 Каким владельцы и топ-менеджеры сибирских компаний видят развитие бизнеса в 2017 году



Строительная отрасль пребывает в состоянии вялотекущей рецессии без очевидных признаков выхода. Сохраняется отрицательная динамика основных финансовых показателей, среди которых доступность заемных средств и инвестиционная активность. Завершение программы субсидирования процентной ставки по ипотеке в условиях падения доходов населения приведет к ухудшению ситуации на рынке новостроек, убеждены новосибирские застройщики. Ведь до 40% квартир в сданных в эксплуатацию домах остаются непроданными.

Строители запаслись терпением

— недвижимость —

Заделы сокращаются

Состояние и перспективы развития предприятий строительного комплекса Новосибирска стали темой обсуждения членов некоммерческого партнерства «Региональный деловой клуб строителей», объединяющего крупных участников регионального рынка. По словам президента регионального отраслевого объединения работодателей «Саморегулируемая организация строителей Сибирского региона» Александра Савельева, строительство оказалось одной из самых проблемных среди базовых отраслей экономики Новосибирской области в 2016 году. За девять месяцев текущего года инвестиции в основной капитал в строительстве упали на 62,9% к аналогичному периоду прошлого года.

«Объем работ по виду деятельности „строительство“ в регионе за январь–сентябрь 2016 года сократился на 22,5%, составив 26,6 млрд руб. Это очень плохо и это падение сохраняется третий год: в 2014 году рынок просел на 5,6% (до 68,54 млрд руб.), в 2015 году — на 34,2% (до 36,77 млрд руб.). Все это говорит о том, что мы постоянно сокращаем заделы и мало строим на будущее», — заключил господин Савельев, отметив, что речь идет о показателе, который включает в себя все виды работ: текущий и капитальный ремонт, жилищное, промышленное и индивидуальное строительство.

● По итогам девяти месяцев 2016 года Новосибирск сократил ввод жилья на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 953,4 тыс. кв. м. Ранее сообщалось, что в 2016 году ввод жилья составил 1,35 млн кв. м. В 2015 году город прирос рекордными 1,71 млн кв. м (132 многоквартирных дома и 1464 малозатяжных и индивидуальных строения). Последний раз падение объемов ввода жилья в Новосибирске наблюдалось в 2009 году (–12,9%). По итогам 2015 года Новосибирская область заняла шестое место в стране по вводу жилья в расчете на одного жителя — 0,94 кв. м. Лидером по этому показателю стала Тюменская область — 1,4 кв. м.

Выводы Александра Савельева разделяет генеральный директор строительной компании «Энергомонтаж» Иван Сидоренко: «Существующие заделы на строительном рынке Новосибирска оцениваются в 4 млн кв. м. При том сокращении строительных площадок, которое



К 2018 году цены на новостройки в Новосибирске вырастут на 15–20%, прогнозируют участники рынка

мы наблюдаем в последние годы, и сложившихся на рынке темпах строительства, можно предположить, что уже в 2018 году застройщики столкнутся с тем, что физически не смогут сдать не то, что 1,5 млн кв. м, а 1 млн кв. м будет достижением», — говорит господин Сидоренко. «Если еще несколько лет назад мы в течение года начинали строить пять–шесть новых домов, то в этом году только три объекта. Столько же планируем и в 2017 году».

Впрочем, на рынке есть примеры, когда застройщикам удается увеличивать объемы строительства. «У нас заделы растут», — говорит генеральный директор компании «ПТК-30» Владимир Коновалов. — Мы понимаем, что другого бизнеса у нас нет и не будет. Картошку сажать не умеем, и нечем, да и негде. Да и возведение за-

водов в Новосибирске в ближайшее время не предвидится. Поэтому будем и дальше строить жилье. В этом году приступили к строительству четырех новых домов, планы 2017 года — четыре–пять новых объектов».

Наряду с сокращением частных инвестиций, эксперты обращают внимание на уменьшение бюджетного финансирования на рынке жилищного строительства. Если в 2010 году расходы федерального и областного бюджетов составили 8,2% рынка новостроек, а к расходам муниципального бюджета относилось 4% квартир, то сегодня в обоих случаях речь идет только об 1%. «Снижение доли государства на строительном рынке — это негативная тенденция. Во-первых, это значит, что объемы социального жилья сокращаются. Во-вторых, государство не в полной мере вкладывает в строительство жилья, тем самым недостаточно поддерживает развитие отрасли», — заключает Александр Савельев.

Самая низкая рентабельность

По данным «СРО строителей Сибирского региона», средняя рентабельность строительного бизнеса в Новосибирске составляет 2,6%, при средней по региону 5,2% (добыча полезных ископаемых — 33,2%, сельское хозяйство — 16,8%). И она снижается: в 2014 году — 3,4%, в 2010 — 4%. «Ниже рентабельности нет ни у одной отрасли, которая составляет экономический потенциал Новосибирской области», — подчеркивает Александр Савельев. «Если три–четыре года назад рентабельность нашей компании приближалась к 10%, то сейчас она не более 4%. Думаю, у застройщиков, которые возводят дорогое жилье в центре города, доходность заметно выше, но таких компаний не так много», — отмечает Иван Сидоренко.

В то же время независимый аналитик рынка недвижимости Новосибирска Сергей Николаев считает официальные цифры доходности от-

расли существенно заниженными. «Рентабельность на строительном рынке сегодня около 15%. Конечно, она заметно снизилась за последние два года, ее нельзя назвать бешеной, но она вполне достойная. Данные же статистики — это результат ухода застройщиков от налогов, не более того», — убежден господин Николаев.

С падением рентабельности все больше строительных компаний испытывают финансовые сложности, констатируют эксперты. «Сегодня доля прибыльных строительных организаций в регионе составляет 72,4%. За январь–сентябрь они заработали 1,56 млрд руб., убытки в отрасли составили 2,52 млрд руб. В целом по России в 2016 году обанкротилось около 1600 застройщиков, в два раза больше, чем в 2015. Около 25% игроков рынка находятся в предбанкротном состоянии», — подчеркивает Александр Савельев. Банкротство и уход со строительного рынка организаций продолжится, уверен эксперт. «Конечно, рынок знает немало примеров,

когда закрытие бизнеса — это всего лишь способ уйти от налогов и других обязательств. Закрыв одну компанию, предприниматель тут же выходит на строительный рынок с другой», — отметил господин Савельев.

В строительных компаниях отмечают рост интереса банков к кредитованию застройщиков, но условия предоставления кредитов в рамках проектного финансирования считаются чрезмерными. «Сегодня банки готовы нам дать кредит со ставкой 14,5–17% годовых. Для нас это слишком дорого. Разница между рыночной стоимостью жилья и себестоимостью строительства настолько мала, что за два года обслуживания кредита процент банка не только съест этот разрыв, но мы еще и уйдем в минус», — сетует генеральный директор компании «Новосибирск Строй-мастер» Вера Коновалова.

Не те доходы

Строительная отрасль — единственный сектор экономики Новосибирской области, где за девять месяцев 2016 года зафиксировано падение номинальной начисленной заработной платы на 6%, до 21,5 тыс. руб. при средней в регионе — 28,8 тыс. руб., отмечают в «СРО строителей Сибирского региона». Впрочем, при общем росте номинальных доходов в регионе, покупательная способность новосибирцев с каждым месяцем падает. Динамика реально располагаемых денежных доходов населения за январь–октябрь 2016 года к аналогичному периоду 2015 года составила минус 6,6%. При этом средняя заработная плата в Новосибирской области существенно отстает не только от среднероссийских показателей (35,4 тыс. руб.), но и от ряда регионов СФО, среди которых Томская область (34,9 тыс. руб.) и Красноярский край (37,3 тыс. руб.).

«Стройка идет только там, где есть реальные доходы населения. Но какво экономическое состояние Новосибирской области по данным за январь–октябрь 2016 года? Положительный темп прироста индекса производства — 1,2% — находится на уровне статистической погрешности. Оптовая и розничная торговля упали на 2% и 5,8%, что говорит о снижении реальных доходов населения и здесь не видно положительной динамики. Они падают из месяца в месяц, поэтому вряд ли можно говорить о какой-то стабилизации, о том, что мы достигли дна — нет, мы продолжим копать вниз», — заявил Александр Савельев.

прямая речь

Вам чем год запомнится?

Антон Титов, директор группы компаний «Обувь России»:

— В этом году были важные законодательные инициативы в сфере развития производства. Правительство РФ ввело запрет на закуп товаров легкой промышленности импортного производства для государственных и муниципальных нужд. Это открыло для отечественных фабрик новый большой рынок специальной обуви объемом более 150 млрд руб. и 50 млн пар. Рынок перспективный, со стабильным спросом. И еще, что важно, в России есть все необходимые комплектующие для производства такой обуви. Так, наша компания в этом году запустила линию для производства военной обуви. Кроме этого, мы разработали линейку тактической обуви и планируем выходить на рынок рабочей обуви. В целом в отечественном обувном производстве намечился рост: по итогам первого полугодия 2016 года объем выпуска продукции российских фабрик увеличился на 6%.

В этом году мы начали программу модернизации нашего раскройно-швейного цеха на фабрике в Бердске Новосибирской области. Для размещения расширенного раскройно-швейного цеха и новой линии для спецобуви наша компания осенью купила дополнительные помещения, увеличив производственные площади в 1,5 раза.

Андрей Шишковский, директор Сибирского филиала компании «Мегафон»:

— Лично для меня год запомнился тем, что наша сборная в полном составе не поехала на Паралимпиаду в

Рио-де-Жанейро. Мой брат — участник паралимпийской сборной России по легкой атлетике (бег на спортивных колясках). Он долго находился на сборах, тренировался, готовился к Играм. Мы всей семьей его активно поддерживали в этой подготовке. А потом, как гром среди ясного неба, появился запрет на участие в Паралимпиаде всей сборной России. Поразила его стойкость — брат воспринял новость очень спокойно, сказал, что будет готовиться с большей отдачей к Паралимпиаде-2020 (Токио). Мы в семье эту ситуацию сильно переживали, а он улетел на соревнования в Сочи и выиграл полумарафон — 21 км. Наверное, так и надо воспринимать удары судьбы.

Пожалуй, и в бизнесе мы можем многое перенять от наших паралимпийцев, — не искать причины неудач на стороне, в курсе валют и прочих внешних факторах, а сосредоточиться на своих сильных сторонах, искать внутренние резервы и идти к намеченным целям.

Геннадий Рассказов, первый вице-президент холдинга «Сибирский цемент»:

— В уходящем году в нашей стране введена обязательная сертификация цемента: в соответствии с постановлением правительства РФ № 930, вступившим в силу 7 марта 2016 года, цементы включены в единый перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации. Мы надеемся, что нововведение поможет сократить число недобросовестных поставщиков цемента, снизить объемы поступающего на рынок контрафакта. Что касается спроса, в текущем году цементный рынок России сохранил отрицательную динамику. Потребление цемента снизилось и в СФО: по итогам 2016 года емкость рынка макрорегиона не превысит 5,25 млн т, это на 14% меньше по сравнению с аналогичным показателем прошлого года.

Впрочем, к такому развитию событий мы были готовы — прогнозы аналитиков «Сибцема» оправдались в полной мере. Однако были и неожиданные изменения рыночной ситуации. Например, в этом году для цементного рынка СФО характерна нетипичная сезонность —

основной объем потребления пришелся на август–сентябрь, а в июле, который в Сибири традиционно считается пиком «высокого» строительного сезона, зафиксирован спад: потребление цемента снизилось на 4,3% к уровню июня 2016-го. Причину произошедшего мы видим в том, что многие строители, не имея собственных оборотных средств, ожидали прихода бюджетного финансирования, позволявшего впоследствии провести основной объем работ.

Кирилл Красильников, директор e2e4:

— Термином года для меня стал Agile — это гибкий подход к разработке продуктов, для которых не существует четкого и понятного плана «как сделать это правильно», и поэтому здесь все определяет взаимодействие команды и принцип «чем меньше задача — тем лучше». Мы с истоков писали свой софт именно так, по кусочкам, не имея представления о конечном результате — просто потому, что тогда у нас не было денег на готовые решения. В этом году началась популяризация гибких методик управления: вышла книга Джеффа Сазерленда Scrum, появились статьи и кейсы, в Новосибирске прошла конференция, посвященная этим технологиям. Мы изучили этот опыт и поняли, что компания, оказывается, всегда жила по принципам Agile. Теперь осознанно внедряем конкретные инструменты. Есть ощущение, что за этим будущее.

Среди главных тенденций на нашем рынке — во-первых, ориентация на развитие продуктов для сегмента энтузиастов (их продажи выросли в среднем в четыре раза), во-вторых, проникновение VR-технологий. В этом году мы приросли по обороту на 40–50% по отношению к предыдущему году. Причины как в экспансии на Дальний Восток, так и в увеличении доли онлайн-потребления.

Александр Соловьев, генеральный директор ТПК-Западная Сибирь:

— Ни для кого не секрет, что в этом году существенно участились случаи кибератак, которые стали фактором риска для многих крупных компаний. Стоит вспомнить

ноябрьские DDoS-атаки на российские банки, которые длились несколько дней. Среди наших ключевых клиентов много финансовых организаций, и мы также противостоим всевозможным киберугрозам и успешно их отражаем.

Кроме того, громким событием в сфере телекоммуникаций в уходящем году стал так называемый пакет Яровой. Пока сложно прогнозировать, как именно будет развиваться принятие закона на участниках рынка, но абсолютно точно он затронет работу всех операторов связи. Мы вместе с другими компаниями ждем деталей и разъяснений, после которых сможем говорить о дальнейших действиях. В целом очень важно, чтобы никого не коснулась угроза утечки конфиденциальной информации.

Владимир Локтионов, генеральный директор АО «Катод»:

— Одно из основных событий для «Катода» в 2016 году — запуск нового производственного корпуса. Реализация этого инвестпроекта позволила существенно увеличить мощности производства и улучшить качество выпускаемой продукции. Прирост по количеству производства электронно-оптических преобразователей (ЭОП) был запланирован на уровне 30%, уже в этом году мы почти достигли этого показателя.

Тем не менее, несмотря на все достижения, 2016 год был непростым для предприятия. Весь этот год «Катод» отработал под санкциями со стороны США, что наложило существенный отпечаток на работу предприятия в целом. Основная проблема, с которой пришлось столкнуться — сложности с получением валютной выручки. Как известно, мировая валютная система работает в тесном контакте с США. Зачастую банки отказываются осуществлять платежи покупателей в сторону «Катода», ссылаясь на репутационные риски. Все это привело к значительным задержкам по платежам со стороны иностранных клиентов.

Еще одна сложность, с которой вынужден сталкиваться «Катод», а в 2016 году эта проблема стала осо-

бенно острой — участвовавшие проверки со стороны контролирующих и проверяющих организаций. Ключевые специалисты предприятия большую часть времени занимались не своими прямыми обязанностями, а подготовкой документов по итогам той или иной проверки. В этом году «Катод» подвергся около 30 проверкам, как запланированным, так и внеплановым. Такую активность со стороны проверяющих структур нормальной назвать никак нельзя. К сожалению, вынужден констатировать, что если в ближайшее время ситуация не изменится, то страна может потерять высокотехнологичное предприятие, занимающее одно из ключевых мест на мировом рынке.

Михаил Сутягинский, председатель Совета директоров АО «К.Титан»:

— 2016 год стал периодом, в котором бизнес, наконец, освоился в ситуации напряженных внешнеэкономических и политических отношений. Обстановка в экономике по-прежнему остается сложной, но стабильной, поэтому мы уже научились работать в новых условиях, извлекать из них выгоду и даже в очередной раз стали крупнейшим инвестором региона. Несмотря на санкции, мы увеличили число иностранных партнеров — среди наших контрагентов появилось 15 новых компаний по всему миру, а объемы экспортных продаж по сравнению с прошлым годом выросли более чем на 40% в денежном эквиваленте.

В регионе появился первый полноценный кластер — агробιοтехнологический. Инициатива о внедрении кластерной политики на территории Омской области была озвучена губернатором Виктором Назаровым еще в 2012 году. ГК «Титан», которая развивает идею формирования отраслевых кластеров с 2010 года, внесла значимый вклад в их создание. Вместе с другими компаниями АПК мы прошли сложный путь от идеи создания такого кластера до его регистрации в Министерстве промышленности и торговли РФ. Теперь это не только бизнес-проект, но и серьезный инструмент для выстраивания отношений с государством в части поддержки стратегических для страны производств.