



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 какое 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 продолжаем 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 Сазерланда 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 развится 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.

Топ-5 событий года

Выбор губернатора Омской области Виктора Назарова

2016 год научил нас жить в условиях новой экономической реальности. Мы перегруппировались в поисках внутренних резервов, где-то даже сжались, чтобы обеспечить финансовую устойчивость регионального бюджета и социальную стабильность в регионе. В то же время год был насыщенный и яркий. Сложно выбрать только пять значимых событий, их было намного больше.



1. 300-летие Омска

Весь год прошел под знаком 300-летия Омска. В рамках подготовки к юбилею за прошедшие восемь лет в развитие Омска было вложено 28 млрд руб. бюджетных средств, более половины — из федеральной казны. За это время введено более двух десятков объектов: три детсада, три школы с дошкольным блоком, досуговый центр «Птичья гавань», центр художественной гимнастики, единственный за Уралом велотрек, стационар детской больницы... Много было сделано для развития инженерной инфраструктуры. Отреставрировано 20 памятников культуры. Восстановлен Воскресенский собор — первая каменная церковь Омска и главный военный храм, где крестили Врубеля, где бывал Достоевский. Сейчас завершается капитальный ремонт Омского цирка и строительство крупной поликлиники на Левобережье.

К юбилейной подготовке мы активно привлекали и бизнес. Два года назад за счет средств компании «Газпром» была реконструирована улица имени Чокана Валиханова. Сегодня ее называют Омским Арбатом. А к юбилею Омска «Газпром» сделал еще один подарок — глобальную реконструкцию Любинского проспекта, центра города.

В юбилейный год Омск сильно преобразился. Кстати, праздник город отметил с максимальной за свою историю численностью населения — 1,178 млн человек.

2. Успехи омских спортсменов на Олимпиаде в Рио-де-Жанейро

Золото завоевала наша «художница» Вера Бирюкова, серебро — стрелок Виталина Бацарашкина, бронзу — гребец Роман Аношкин. Тем самым мы принесли национальной сборной полный комплект медалей. Результат, которым можно гордиться.

3. Продолжается работа над проектом «Ангара»

В уходящем году омская оборонка внесла достойный вклад в решение задач государственной важности. Не обо всех проектах в оборонной сфере можно открыто говорить в СМИ. Но «Ангара» — широко известный проект, и мы гордимся, что именно омичам была доверена его реализация. Он важен в масштабах страны. И, конечно, мы внимательно отслеживаем каждый шаг, каждый этап его реализации.

В 2016 году на заводе «Полет» завершилось строительство цеха итоговой сборки универсального модуля ракеты-носителя «Ангара» легкого и тяжелого классов. В настоящее время цех оснащается современным оборудованием. Уже в следующем году ПО «Полет» сможет приступить к сборке третьей и четвертой ракеты-носителя «Ангара». Конвейерное производство ракет откроется в Омске на рубеже 2020–2021 годов.

Понятно, что к этому времени дополнительно потребуются квалифицированные кадры. Поэтому в Омском государственном техническом университете начал работать центр по подготовке специалистов для серийного производства ракеты-носителя «Ангара» и для космодрома «Восточный».

4. Урожай зерна стал одним из лучших за последние десять лет

Итог уборочной — почти 3,5 млн т зерна превосходного качества. И это при том, что наш регион находится в зоне рискованного земледелия. На внутренние нужды области идет около 2 млн т, остальное продаем. Урожайным был год и на картофель. Избыток разошелся, в том числе по регионам, пострадавшим от неблагоприятных погодных условий. Например, омская картошка продавалась в Бурятию. По молоку тоже есть избыток, около 40% сырья мы поставляем за пределы Омской области. Взамен исчезнувшим с прилавка импорт-

ным сыром постепенно научились делать свои. В 2016 году Омская область вошла в пятерку российских регионов с наибольшими объемами выпуска сыра. Положительная динамика есть и по производству яйца и мяса.

Окончательные итоги года будут подведены чуть позже. Но итоги девяти месяцев показывают, что объем валовой продукции сельского хозяйства превысил 100 млрд руб. По сравнению с прошлым годом мы в плюсе. За это же время привлекли в аграрную отрасль 5,5 млрд руб. частных инвестиций. Сельское хозяйство медленно, но верно превращается в выгодный бизнес. При этом понимаем — чтобы отрасль развивалась, нужно не только плотно работать с инвесторами, не только поддерживать хозяйства бюджетными субсидиями, но и мотивировать простых работников на местах: доярок, механизаторов, трактористов. Они — кормильцы региона и страны, и должны видеть отдачу от своего труда. Поэтому в уходящем году мы возродили почти забытую традицию: лучшие работники области получили в подарок 12 автомобилей «Лада Гранта».

5. Проведен масштабный ремонт дорог

Привести в порядок дороги — это задача №1, которую я поставил еще в прошлом году в ходе губернаторской избирательной кампании. Тогда было много встреч с населением, и практически все они начинались и заканчивались вопросами о дорогах. Мы провели огромную работу. Результат сегодня, я думаю, видит даже самый закоренелый критик.

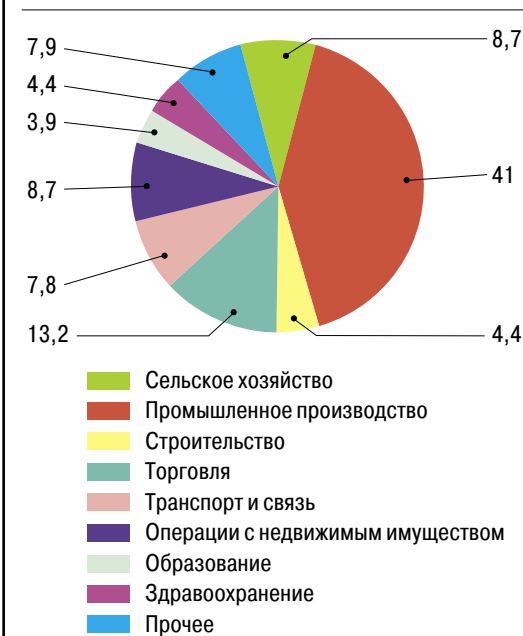
В 2016 году у нас был беспрецедентно большой дорожный фонд — 7,7 млрд руб., это в полтора раза больше, чем в прошлые годы. Основной упор мы сделали на дороги Омска в преддверии его 300-летия. Построили современный путепровод, привели в порядок более полусотни улиц, уложив свыше 1 млн кв. м асфальтобетона — это в 10 раз больше, чем в прошлом году.

Кроме того, было отремонтировано 190 км региональных дорог. В следующем году больше внимания уделим районам области. Естественно, что задача дорожного ремонта и строительства не снимается с повестки ни в следующем году, ни в предстоящей трехлетке. У нас здесь действительно большие планы в рамках как федеральных программ, так и регионального бюджета. Чтобы улучшения почувствовал каждый житель Омской области, будь то город или деревня, нужно ежегодно финансировать это направление на уровне не ниже этого года.

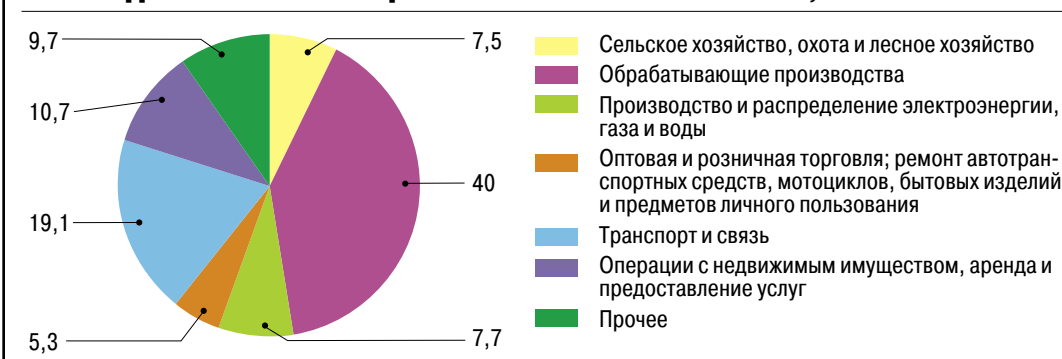


Инвестиционная карта Омской области

ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ, в %



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ, в %



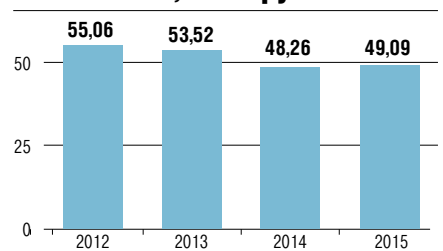
КРУПНЕЙШИЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ

- Строительство свиного комплекса №3 в Кормиловском муниципальном районе Омской области**
Инвестор — ООО «Руском-Агро». Стоимость проекта — **1,05 млрд руб.** Село Сосновка
- Строительство племенного завода по производству инкубационных яиц индейки**
Инвестор — ООО «Морозовская птицефабрика». Стоимость проекта — **590,4 млн руб.** Село Морозовка
- Строительство современных овощехранилищ на территории Омской области для выращивания картофеля в промышленных объемах**
Инвестор — ИП Глава К(Ф)Х Кныш А.А. Стоимость проекта — **480,3 млн руб.**
- Модернизация мощностей по убою и хранению мяса**
Инвестор — ЗАО «МПК „Компур“». Стоимость проекта — **200 млн руб.** Омск
- Строительство молочной фермы на 800 голов в Черлакском муниципальном районе**
Инвестор — ООО «Соляное». Стоимость проекта — **167,3 млн руб.** Село Соляное

КРУПНЕЙШИЕ РЕАЛИЗУЕМЫЕ ПРОЕКТЫ

- Программа модернизации АО «Газпром-нефть – ОНПЗ»**
Инвестор — АО «Газпром-нефть – ОНПЗ». Стоимость проекта — **115 млрд руб.** Омск
- Строительство комплекса глубокой переработки сельскохозяйственной продукции «Биокомплекс»**
Инвестор — АО «ГК „Титан“». Стоимость проекта — **37,64 млрд руб.**
- Организация на территории Омской области производства отечественных импортзамещающих катализаторов для нефтепереработки**
Инвестор — ПАО «Газпром нефть». Стоимость проекта — **15 млрд руб.**
- Строительство и реконструкция свиного комплекса по производству мяса свинины**
Инвестор — ОАО «Омский бекон». Стоимость проекта — **13,35 млрд руб.** Калачинск
- Строительство подстанции 500 кВ «Восход»**
Инвестор — ПАО «ФСК ЕЭС». Стоимость проекта — **5,6 млрд руб.** Кормиловский район

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ, тыс. руб.



Источник: администрация Омской области

Топ-5 событий года

Выбор губернатора Новосибирской области Владимира Городецкого

Новосибирская область, всегда отличавшаяся предпринимательской активностью, диверсифицированной экономикой, динамичными темпами развития достойно выдержала испытание очень непростыми внешними условиями. Индекс промышленного производства региона по итогам десяти месяцев 2016 года составил 101,2%, что превышает прошлогодние показатели. Шаг за шагом, пусть и медленней, чем хотелось, идет движение к восстановлению и росту экономики.



1. Утверждение программы реиндустриализации экономики Новосибирской области и ее признание на федеральном уровне

Весной этого года программа реиндустриализации экономики Новосибирской области до 2025 года была утверждена постановлением регионального правительства. Все флагманские проекты, которые входят в программу реиндустриализации — на данный момент их десять — могут рассчитывать на получение приоритетной государственной поддержки в рамках действующих программ. Десятью проектами список не ограничивается, он может быть расширен.

Напомним, что 8 июня этого года, в преддверии форума «Технопром», мы представили наши наработки председателю Правительства РФ Дмитрию Медведеву и получили его одобрение. Поручение о создании рабочей группы по реализации программы реиндустриализации экономики Новосибирской области с участием заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и правительства Новосибирской области Дмитрий Медведев подписал 11 июня. Возглавил группу заместитель председателя Правительства России Аркадий Дворкович. Таким образом, при поддержке правительства страны Новосибирская область получила отличный шанс стать российским пилотным регионом реиндустриализации и модельным примером развития России и Сибири по «несырьевому» пути.

2. Открытие новосибирского аквапарка «Аквамир»

В октябре в Новосибирской области начал работу крупнейший в России крытый аквапарк «Аквамир», который входит в топ-10 крупнейших ак-

вапарков мира. Общая площадь «Аквамира» составляет 40 тыс. кв. м, единовременная вместимость — 2,5 тыс. человек, дневная пропускная способность — до 10 тыс. человек.

«Аквамир» — это спортивно-оздоровительный комплекс с круглогодичным «тропическим» пакетом услуг, построенный в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). И правительство Новосибирской области со своей стороны оказывало всестороннюю поддержку реализации первой очереди инвестиционного проекта. Это строительство самого аквапарка и детского аквапарка. В ближайшем будущем у оздоровительного комплекса появятся гостиница и многоуровневая парковка. Региональное правительство рассматривает возможность оказания поддержки при реализации второй очереди строительства объекта. Это будет способствовать повышению деловой активности и улучшению инвестиционного климата в области.

3. Новосибирская область вошла в тройку лидеров среди регионов РФ по числу медалей, заработанных на Олимпиаде в Рио-де-Жанейро.

Новосибирская область может гордиться своими спортсменами. В этом году олимпийская сборная региона заняла третье место среди 32 субъектов РФ по числу заработанных медалей в Рио-де-Жанейро.

Наш регион на Олимпиаде-2016 представляли семь спортсменов — это Миша Алоян (бокс), Роман Власов (греко-римская борьба), Артем Вольвич (волейбол), Юлия Гаврилова (фехтование, сабля), Наталья Ловцова (плавание), Иван Стретович (спортивная гимнастика) и Любовь Шутова (фехтование, шпага). Пять из них завоевали медали: Роман Власов

и Юлия Гаврилова — золото, Миша Алоян и Иван Стретович — серебро, Любовь Шутова — бронзу.

Мне приятно осознавать, что Новосибирская область достойно смотрится в рейтинге регионов. Это в очередной раз убеждает меня в том, что мы находимся на правильном пути. То, что мы сегодня делаем для развития спорта в Новосибирской области — не напрасно. Результат — стабильное развитие спорта в регионе.

Может быть, кому-то это и покажется невозможным, но в среднем за один год в Новосибирской области сдается около 30 новых спортивных объектов. В этом году были введены в эксплуатацию и небольшие объекты, например, футбольное поле с искусственным покрытием на стадионе в р.п. Ордынское или физкультурно-оздоровительный комплекс с универсальным игровым залом в детском лагере «Олимпиец» в Новосибирской области. И крупные, например, Региональный спортивный центр Новосибирской области по фехтованию.

4. Всероссийский слет студотрядов

В этом году Новосибирская область стала местом проведения пятого Всероссийского слета студенческих отрядов, посвященного окончанию 57-го трудового сезона. Это масштабное мероприятие прошло с 11 по 13 ноября в Новосибирске. Стоит подчеркнуть, что слет проводят только в тех регионах, где наиболее развито движение студенческих отрядов.

В рамках слета прошли круглые столы, мастер-классы от ведущих тренеров, конкурсы профессионального мастерства, совещание и пленарное заседание руководителей региональных штабов студенческих отрядов РФ, фестиваль творчества, конкурс авторской песни и видеороликов, Всероссийская спартакиада студенческих отрядов среди окружающих штабов студенческих отрядов.

Проведение Всероссийского слета предоставило Новосибирской области возможность продемонстрировать не только уровень развития студенческих отрядов в регионе, но и представить свою малую родину, показать ее историю и культуру.

Радует, что бойцы новосибирских студенческих отрядов работали и работают на крупнейших стройках страны, таких как «Космодром-Восточный» или аквапарк «Аквамир», который стал одной из туристических достопримечательностей нашего региона. Участвовать в возведении таких объектов очень ответственно и достойно.

5. «Технопром-2016»

«Новая реальность. Синергия технологий и пространств» — так звучала тема IV Международного форума

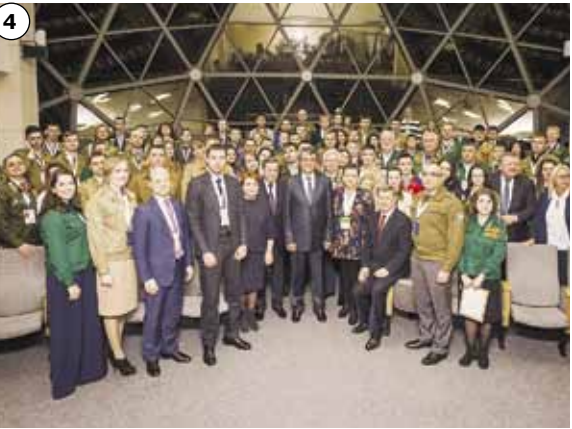
«Технопром», который прошел в Новосибирске 9–10 июня. Оргкомитет форума четвертый год подряд возглавил заместитель председателя правительства РФ Дмитрий Rogozin.

За время работы форума кардинально изменилось отношение к нему экспертов и представителей власти всех уровней. Выросло количество дискуссионных площадок: с 22 на первом до 40 на форуме этого года. Увеличилось количество участни-

ков: если на первый форум приехало около тысячи человек, то на четвертом побывало свыше шести тысяч.

В этом году большой блок программы форума был посвящен Арктике, научно-технологическому обеспечению развития этой территории. Сейчас этот регион приобретает стратегический статус как в разработке сырьевых ресурсов, так и по ряду других направлений. И хотя Новосибирская область не граничит с терри-

торией Арктической зоны непосредственно, ученые СО РАН представляют ряд разработок для поиска и освоения месторождений углеводородов, ведут исследования на станции Самойловская, работают по вопросам адаптации человека к экстремальным климатическим условиям. Думаю, что новосибирская научно-промышленная база может способствовать созданию на этой платформе новых точек роста экономики.



Инвестиционная карта Новосибирской области

КРУПНЕЙШИЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ

Строительство тепличного блока первой и второй очереди по производству овощной продукции
Инвестор — ООО «Тепличный комбинат „Толмачевский“». Стоимость проекта — более 2 млрд руб. Новосибирск

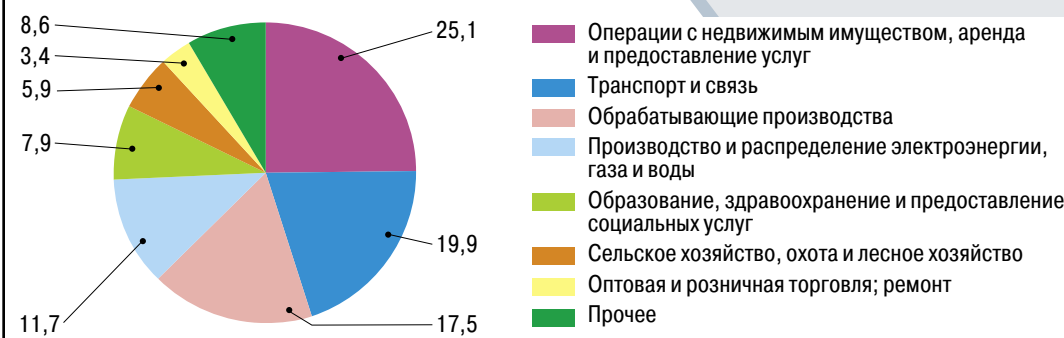
Строительство аквапарка
Инвестор — ООО «ВДТ Строй». Стоимость проекта — более 3 млрд руб. Новосибирск

Расширение производства влажных кормов для домашних животных
Инвестор — ООО «Марс». Стоимость проекта — более 2 млрд. руб.

Строительство производственного корпуса для расширения производства электронно-оптических преобразователей III поколения
Инвестор — ООО «Катод». Стоимость проекта — 700 млн руб. Новосибирск

Строительство распределительного логистического центра
Инвестор — ЗАО «Корпорация „Глория Джинс“». Стоимость проекта — 2 млрд руб.

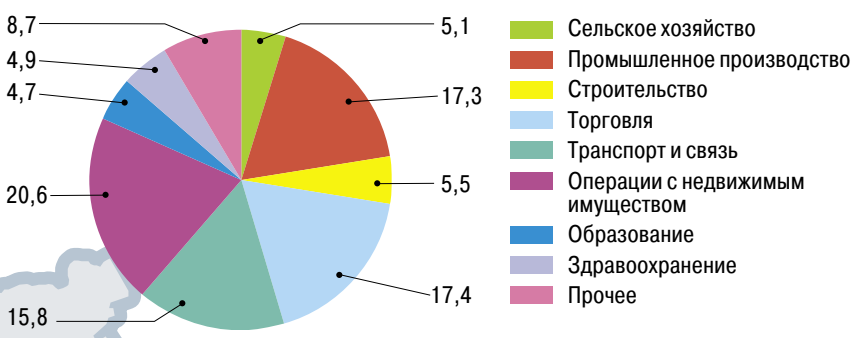
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ, в %



ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ, млрд руб.



ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ, в %



КРУПНЕЙШИЕ РЕАЛИЗУЕМЫЕ ПРОЕКТЫ

Развитие горнодобывающего комплекса по производству и обогащению антрацита
Инвестор — ЗАО «Сибирский антрацит». Стоимость проекта — 20,4 млрд руб.

Строительство оптово-распределительного центра торговли и переработки сельхозпродукции
Инвестор — «Русагромаркет». Стоимость проекта — 19,7 млрд руб. (ПЛП) Новосибирский район

Создание лесопромышленного комплекса по глубокой переработке древесины
Инвестор — ООО «Сибирский ЛПК». Стоимость проекта — 8,5 млрд руб. Кыштовский и Северный районы

Техническое перевооружение малотоннажного опытно-промышленного производства по переработке углеводородного сырья
Инвестор — ООО «ВПК-Ойл». Стоимость проекта — более 8 млрд. руб.

Строительство завода по производству кондитерских изделий реализуемый
Инвестор — «Мон'дэлис Русь». Стоимость проекта — более 4 млрд руб. (ПЛП) Новосибирский район

«Дальнейшая цифровизация нашего общества неизбежна»

После интеграции мобильных активов «Ростелекома», компания Tele2 существенно укрепила свои позиции на телекоммуникационном рынке Сибирского федерального округа. Изменились и ее приоритеты. Отвоевав долю в массовом сегменте, Tele2 сейчас неуклонно расширяет присутствие на рынке B2B и в сегменте высокоскоростного мобильного интернета. О том, как в текущем году изменились позиции федеральной компании в сибирских регионах, динамике ее развития в корпоративном сегменте, а также расширении сетей быстрого мобильного интернета в интервью рассказал директор макрорегиона «Сибирь» Tele2 ДМИТРИЙ КРОМСКИЙ.

«НЕПЛОХО ПРИРАСТАЕМ ГОД К ГОДУ»
— Дмитрий, насколько рыночная конъюнктура в 2016 году оказалась благоприятна для развития бизнеса Tele2?

— Каких-то кардинальных отличий в рыночной конъюнктуре 2016 года от предшествующих лет мы не заметили. Другое дело, что в этом году Tele2 заметно укрепила свой статус, как игрока федерального уровня. Интеграция с сотовыми активами «Ростелекома» позволила нам выйти на рынок Москвы и Московской области, а в Сибири зона покрытия компании — если говорить о количестве регионов — увеличилась в два раза. Если же говорить о сетях и покрытых территориях — еще более значительно. Запуск мобильных сетей третьего и четвертого поколений позволил повысить привлекательность компании в глазах абонентов как массового сегмента, так и корпоративного. В результате усилилась конкуренция на рынке Сибири, а услуги мобильной связи стали еще доступнее — в том числе, для бизнес-клиентов.

— Как компания сегодня представлена в Сибири?

— В Сибирском федеральном округе мы представлены практически везде. Нет собственных сетей пока только в Республике Алтай и Читинской области. В целом по Сибири аналитики оценивают рыночную долю Tele2 на уровне 28–30%. При этом рыночные позиции Tele2 в регионах заметно отличаются. Где-то мы безусловный лидер, а где-то — оператор с пока еще маленькой долей рынка, активно атакующий конкурентов.

— Наиболее сильные позиции у компании в Новосибирской области?

— В Новосибирской области у нас средние рыночные позиции. В конце 2015 года мы преодолели миллионную отметку по количеству абонентов в регионе. И речь идет только об активных абонентах, кто совершил хотя бы одну платную транзакцию в течение трех месяцев — сделал звонок или отправил SMS. В целом нашу долю рынка здесь можно оценить примерно в четверть. Наиболее же сильны мы в Иркутской, Кемеровской и Омской областях.

— С чем связано лидерство в этих регионах?

— С историей развития каждого из филиалов, сроков запуска мобильных сетей и, соответственно, коммерческой активности компании в регионе на фоне конкурентов. В Кемеровской и Омской областях мы работаем с 2004 года. Тогда рынок бурно развивался, что позволяло нам быстро набирать абонентов и — самое главное — надолго сохранять их. В результате примерно к 2010-му году наша доля рынка стала очень существенной. Иркутская область — регион, где лидером всегда была местная сотовая компания, которая в результате интеграции мобильных активов «Ростелекома» сначала перешла под наше управление, а потом и под бренд Tele2.

— А в каких сибирских регионах вы в роли догоняющих?

— У нас достаточно молодая сеть в Алтайском крае. Там мы пока четвертые. Но неплохо прирастаем год к году и по абонентам, и по финансовым показателям. Естественно, в текущих условиях — на развитом рынке с очень низкой средней стоимостью минуты или мегабайта — расти сложнее, чем в начале «нулевых», но мы это делаем. В Барнауле абонентская база с момента запуска бренда Tele2 выросла в разы.

— Наверное, сегодня этот регион в приоритете развития компании?

— В предыдущие годы мы старались активно развивать сети третьего поколения в каждом из регионов присутствия. В частности, в Алтайском крае значительно увеличили зону покрытия. В это компания вкладывала большие деньги. Если говорить о наших инвестиционных планах, то в предстоящем году мы намерены подходить к решению задач более точно. Будем фокусировать внимание на тех регионах, где действительно есть хорошая динамика роста экономических показателей и где оптимальный срок возврата вложенных средств. Но то, что инвестировать в качество сети, в качестве предоставляемых услуг в сибирских регионах будем, можно сказать совершенно точно.

— Есть ли в ближайших планах задача выхода на рынок Республики Алтай?

— То, что мы начнем работать в Республике Алтай — это факт. Нам нужна хорошая сеть в этом регионе — хотя бы на фоне роста туристического потока. Вопрос только в сроках. Думаю, это случится в ближайшие два года. Впрочем, тот факт, что нас нет в Горном Алтае, вовсе не означает, что наши абоненты на этой территории теряют связь. Они просто переходят на обслуживание к другому оператору. Причем попадание в «чужую» сеть никак не сказывается на стоимости услуг. Для нашего клиента цена за мобильную связь и интернет в Республике Алтай и в Читинской области точно такая же, что и, например, при поездке новосибирского абонента в Иркутск. Или в Москву, где у нас тоже есть собственная сеть.

«ЭТО КРУПНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ»
— В этом году компания Tele2 завершила проект по модернизации сети в Новосибирской области. Какую отдачу это принесло?

— Главная задача модернизации сети — унификация оборудования после объединения активов «Ростелекома» и Tele2. Было принято решение унифицировать сеть на основе телекоммуникационной системы финской компании Nokia Networks — одного из лидеров этого рынка. В результате модернизации были введены в эксплуатацию новые базовые станции и увеличена емкость существующих. Кроме этого, наши технические специалисты заменили оборудование более чем на 350 базовых станциях. Была модернизирована и транспортная сеть. Все это позволило предоставить абонентам более качественный сервис, гибко управлять сетью и обеспечить высокие качественные показатели даже при пиковых нагрузках. Кроме расширения зоны покрытия 3G в городах области, было увеличено покрытие на трассах, данных обществах и ряде отдаленных населенных пунктов. Также на сети стандарта 3G была запущена технология HD-voice, которая обеспечивает максимально реалистичную передачу голоса. Последним из проектов стал запуск на наших сетях технологии Self Organized Network, которая делает сеть самоорганизующейся и повышает качественные характеристики сетей всех стандартов, минимизирует ошибки при переходе абонента из одного стандарта в другой и перераспределяет трафик между базовыми станциями в зависимости от нагрузки.



К тому же SON открывает нашим инженерам очень много возможностей для оперативного управления сетью. Для абонентов это, прежде всего, повышение комфорта использования наших сервисов.

Кстати, в Новосибирске наша работа по модернизации уже подтверждена независимыми тестами. По результатам исследования скорости мобильного интернета операторов связи, проведенного агентством TelecomDaily в 15 крупнейших городах России, Tele2 в Новосибирске показала лучший результат максимальной скорости мобильного интернета на маршруте протяженностью 250 км в стандарте 3G и второй — по средней скорости. Максимальная скорость составила 6,9 Мбит/сек, средняя — 3,6 Мбит/сек. И это при том, что быстрый интернет у нас в принципе есть только с конца 2014 года.

— Модернизация сети и запуск технологий — это пилотный проект?

— Нет, плановая работа. В этом году мы модернизировали сеть в 21 регионе страны. В Сибири — помимо Новосибирской области — с начала года мы унифицировали сеть в Иркутской области и Республике Бурятия. В 2015 году закончили модернизировать сети в Красноярском крае и Республике Хакасия, фактически с нуля построили сеть в Тыве, где в зоне покрытия Tele2 уже проживает более 70% населения региона. Это крупные инвестиционные проекты. Только в Иркутской области мы ввели в эксплуатацию более тысячи новых базовых станций.

— Какие планы стоят перед компанией по модернизации сети в Сибирском регионе в 2017 году?

— Основные работы по модернизации сети в Сибири мы завершили. Теперь нужно на полную мощность использовать потенциал той работы, которую мы провели в рамках унификации сети и расширения своего присутствия на территории Сибирского Федерального округа. Соответственно, поддерживать растущий трафик мобильного интернета и предоставлять новые услуги. Поэтому основные наши усилия будут сосредоточены на развитии технологий и сетей быстрого мобильного интернета, а также услуг на его базе.

«4G ПОЗВОЛЯЕТ УВЕЛИЧИВАТЬ ПРОДАЖИ»

— Мобильный интернет все еще продолжает оставаться драйвером телекоммуникационного рынка?

— Безусловно. Это мы видим во всех российских регионах. С момента запуска сети 3G в ноябре 2014 года трафик мобильного интернета в Новосибирской области увеличился в разы и продолжает очень быстро расти. С запуском пакетных тарифных планов увеличился и голосовой трафик, хотя на фоне снижения стоимости услуги выручка от «голоса» снижается или, в лучшем случае, остается на одном уровне. Но эта тенденция характерна для всех российских операторов телекоммуникационного рынка.

Думаю, что мобильный интернет и новые услуги на его базе еще долгие годы будут оставаться драйверами роста на рынке. Дальнейшая цифровизация нашего общества неизбежна. Мы не наблюдаем стагнации в этом сегменте. Тем более что «голос» также все больше уходит в интернет.

— Довольны ли вы темпами развития сети 4G компании в Новосибирской области? Что делает компания для укрепления своих позиций на этом рынке?

— На сегодня сети четвертого поколения мы запустили в четырех регионах Сибири — в Иркутской, Кемеровской, Новосибирской областях и Республике Хакасия. В Новосибирской области это произошло 30 августа этого года. Сеть в стандарте 4G работает в Новосибирске, Бердске, Искитиме, Куйбышеве, Барабинске, Оби и аэропорту «Толмачево». То есть практически во всех крупных населенных пунктах региона. Оборудование Nokia Networks обеспечивает скорость передачи загрузки данных до 75 Мбит/сек.

Мы видим растущий интерес к технологии 4G не только со стороны массового пользователя, но и со стороны корпоративных клиентов. Более того, 4G позволяет увеличивать продажи в сегменте B2B. По мере роста проникновения смартфонов, поддерживающих технологию 4G, мы будем наблюдать стремительно увеличивающийся трафик в этом сегменте. Сегодня уже как минимум каждый десятый житель Сибири

имеет телефон, способный поддерживать сигнал в формате 4G, доля таких устройств в ритейле — не меньше 25%. Остается огромный потенциал для роста.

— Каковы планы компании по расширению зоны покрытия 4G в Сибири в следующем году?

— В следующем году компания Tele2 намерена удвоить количество собственных сетей 4G в России. Сегодня стандарт доступен на территории 25 субъектов федерации. Расширится покрытие сетей 4G и в СФО. Где именно они будут построены — обсуждается. Идет процесс бюджетирования. Но очевидно, что продолжать строить и развивать сети нужно.

— Насколько больших инвестиций требует создание сети 4G?

— По сравнению с запуском сети 2G и 3G инвестиции в развертывание сети четвертого поколения не столь велики. Ведь, как правило, мы используем те же самые площадки, которые арендуем под сети предыдущих поколений. Кроме этого, большая часть наших сетей LTE работают в частотном диапазоне 800 МГц, что позволяет нашим станциям покрывать большую территорию в сравнении с оборудованием 3G, работающим в диапазоне 2,1 ГГц. Соответственно, развитие 4G более эффективно с точки зрения объема привлекаемых инвестиций. Другое дело, что нам нужно работать над тем, чтобы все больше абонентов пользовались услугами 4G. Только так мы сможем повысить эффективность наших вложений и частично разгрузить сеть 3G. Учитывая все еще небольшое проникновение 4G, в ближайшие годы наиболее востребованной технологией предоставления мобильного интернета останется именно 3G.

— Что сейчас происходит с рынком USB-модемов? Насколько он важен для вашей компании?

— Мы продолжаем продавать Wi-Fi роутеры и модемы. Они достаточно востребованы. Думаю, на ближайшие годы эта тенденция сохранится.

— То есть рынок не растущий?

— Не растущий, но до сих продажи находятся на хорошем уровне. На ряде территорий, которые мы, например, покрыли сетями 4G, нет широкополосного доступа



Думаете, услуги связи в командировках всегда дороже, чем дома?



В бизнес-тарифах Tele2 интернет в поездках по региону стоит столько же, сколько и дома, и все входящие бесплатны.



Думаете, что вместе с корпоративным тарифом вам подключат и ненужные платные услуги?



В Tele2 наши клиенты получают только те услуги, которые выбрали сами.



TELE2
для дела



TELE2
для дела

в интернет. Поэтому там использование наших модемов или роутеров людям интересно. С точки зрения корпоративного клиента, роутер — это возможность организовать мобильный офис и комфортно работать, не будучи привязанным к конкретному месту.

«НИКОГО НЕ ОБМАНЫВАЕМ»
— Как изменилось место B2B в приоритетах компании в текущем году? На какой бизнес ориентированы?
— В приоритетах компании корпоративный сегмент был всегда. По крайней мере, с 2010 года, когда мы начали предметно этим сегментом заниматься. И в этом смысле ничего не изменилось. Но, как я уже говорил, наши возможности на рынке услуг для бизнеса после прихода на рынок Москвы и развития сетей 4G заметно расширились. И если раньше мы в основном были интересны малому бизнесу, то сейчас все больше крупных корпоративных клиентов проявляют к нам интерес. Например, нашими клиентами в этом году в Сибири стали «Почта России», «Кузбассразрезуголь» и «Иркутскэнерго». Бизнесу нравится не только возросшая зона покрытия, но и услуги, которые мы предлагаем в сегменте B2B.

— Что это за услуги?
— Например, мы предлагаем виртуальную АТС, которая позволяет клиентам использовать голосовое меню, короткий набор, удобную переадресацию внутри корпоративной группы. Всю работу по поддержанию работоспособности этой услуги мы берем на себя. Это значит, что клиенту не нужно брать в аренду или покупать какое-либо оборудование. Весь массив информации хранится и обрабатывается в наших дата-центрах. Корпоративному же клиенту достаточно простых мобильных телефонов и доступа к интернету для того, чтобы настроить нужные сценарии в виртуальной АТС. Также у нас есть востребованные сервисы геолокации, которые позволяют, например, отслеживать перемещение транспорта. Например, в Омске система мониторинга городского транспорта работает на нашей сети. Есть услуги в сегменте M2M (machine-to-machine), которые можно использовать в охранных или мониторинговых системах. В Улан-Удэ, в частности, системы городского уличного освещения и светофоры управляются нашими SIM-картами.

— Какова динамика роста корпоративного сегмента?

— Если говорить про доходную часть, доля корпоративного сегмента пока еще не велика. Все-таки многие годы мы позиционировали себя как оператора для массового рынка. Тем не менее, B2B-сегмент показывает отличную динамику роста. Например, в Новосибирской области на конец ноября мы выросли по количеству абонентов на 11,5% к аналогичному периоду прошлого года.

— Благодаря чему удалось привлечь новых клиентов из бизнеса?

— Мы расширили количество персонала, который занимается привлечением и обслуживанием корпоративных клиентов. В настоящее время мы активно продвигаем наши услуги, в том числе ориентируясь на бизнес-аудиторию. Соответственно получаем входящие звонки от корпоративных клиентов, которым интересны наши предложения. Каких-то суперинноваций в привлечении бизнеса мы, конечно, не создали, просто стараемся делать эту работу качественно, поэтому имеем положительный результат. И никого не обманываем. Бизнес видит: какой тариф ему пообещали, тот и предоставили. Все честно и прозрачно. Работает и сарафанное радио. Это тоже мощный инструмент для привлечения корпоративных клиентов. Нам периодически кажется, что один довольный корпоративный клиент привлекает нам новых партнеров эффективнее, чем прямая реклама.

— Как за год изменились тарифы на услуги Tele2 для корпоративных клиентов?

— Последний раз линейку пакетных тарифных планов для корпоративных клиентов мы обновили в марте текущего года. Тогда мы предложили бизнесу подключиться или перейти на три новых тарифных плана: «Гамма», «Бета» и «Альфа». И мы видим, что они оказались интересны нашим клиентам. Считаем, что та тарифная линейка, которая сейчас у нас есть — действительно хорошее предложение на открытом рынке. В пакеты включены безлимитные звонки внутри контракта, минуты и SMS на все но-



мера России, безлимитные звонки на Tele2 России даже после окончания пакета минут, до 15 Гб интернета и безлимитные входящие вызовы в роуминге. Условия тарифных пакетов не распространяются только на услуги связи и мобильного интернета на территории Крыма.

— Услуги Tele2 для бизнеса аналогичны предложению других операторов или есть момент уникальности?

— Есть услуги, которые характерны для всех операторов и, конечно, есть свои особенности в предложении каждого из игроков на рынке B2B. Наши предложения напрямую зависят от запроса бизнеса. Если клиенту нужно, мы ЭТО сделаем. Два-три года назад ни у кого и мысли не было, что кто-то захочет себе виртуальную АТС, а четыре-пять лет назад большой редкостью был запрос на услугу геолокации, позволяющую контролировать перемещение транспорта. Есть и такой фактор, как готовность развивать сети под

«СТАРАЕМСЯ БЫТЬ В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ»
— В 2016 году Tele2 запустил два брендированных 3G-смартфона. Расскажите об этом опыте.

— Даже не два, а три. Это был совершенно новый для нас опыт. Первый брендированный смартфон, получивший название Tele2 Mini, появился на рынке в марте. Сегодня в салонах Tele2 его можно купить за 2490 рублей. Модель оказалась чрезвычайно популярной. И ее продажи превзошли наши ожидания. Этот телефон вошел в топ-25 смартфонов по объему продаж в России, заняв сразу 16 место. А в начале осени стартовали продажи нашего второго смартфона, который называется Tele2 Midi. Это устройство стало первым в России операторским смартфоном, работающим на операционной системе Android 6.0. Этот девайс обладает более высокой производительностью, у него шире экран, быстрее процессор, больше память, но его

жерах. Надеемся, что смартфон Tele2 Maxi LTE позволит нам стимулировать рост трафика в сетях 4G.

Все наши телефоны можно купить как фирменных салонах, так и через интернет. Мы обеспечиваем бесплатную курьерскую доставку в десятки городов Сибири.

— Как изменились за год позиции компании на рынке розницы? Какие задачи стоят по развитию ритейла?

— Наша розничная сеть достаточно бурно развивалась в Сибири в 2014–2015 годах. Несмотря на то, что сейчас темпы несколько снизились, мы продолжаем открывать брендированные салоны по всей Сибири. Но подходим к этому вопросу более взвешенно. Изучаем динамику работы каждого действующего салона, насколько он удачно расположен, и если видим, что салон неэффективен — закрываем или переносим в другую часть города. При этом мы стараемся быть в шаговой доступности к нашим клиентам. В том числе — корпоративным. Ведь в каждом салоне можно оставить заявку на подключение к корпоративным тарифным планам и получить ответы на все интересующие бизнес вопросы.

«РОСТ РЫНКА МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ ЗАМЕДЛИЛСЯ»

— Как оцениваете сложившийся на сибирском телекоммуникационном рынке уровень конкуренции в сравнении с другими территориями РФ?

— Я бы не сказал, что в регионах Сибири сложилась какая-то особенная конкурентная среда. По всей России конкуренция на нашем рынке достаточно жесткая. На это влияют крайне низкие цены на услуги, которые на протяжении последних лет неуклонно снижались. Сегодня на сотовую связь в среднем приходится не более 2% от общих расходов жителя СФО. Поэтому мы не прогнозируем продолжения ценовых войн между участниками телекоммуникационного рынка. Просто падать в цене уже некуда. Ведь оборудование мы продолжаем покупать за доллары и евро.

С другой стороны, рост рынка мобильной связи замедлился. Операторам все чаще приходится заниматься оптимизацией издержек, детальнее просчитывать эффективность своих операций.

— Есть ли направления, по которым вы сотрудничаете с конкурентами?

— Мы сотрудничаем и планируем продолжать сотрудничать с коллегами по цеху в части объединения сетевых ресурсов, использовать одни и те же антенно-мачтовые сооружения для монтажа базовых станций. Это позволит нам сократить как капитальные затраты, так и операционные расходы. При этом конкуренция на уровне маркетинга и продаж останется достаточно жесткой.

— Экономический кризис на ваш бизнес как-то повлиял?

— Сильного влияния мы не почувствовали, потому что мобильная связь и интернет

остались столь же востребованы. Другое дело, что мы видим некоторое изменение в предпочтениях наших клиентов. Все больше абонентов подключаются на условиях пакетного тарифного плана, в который включено определенное количество минут разговора и объем мобильного интернета. Получается, что пользователь определяет для себя заранее, сколько мобильного интернета и минут ему нужно, выбирает подходящее по цене предложение и стремится не выходить за пределы пакета. Возможно, это как раз примета кризиса — люди хотят более точно планировать свои расходы. Кстати, такой же запрос есть и в корпоративном сегменте: предприниматель хочет быть точно уверен, что он получит определенный пакет услуг за фиксированную сумму, без каких-либо внезапных «дополнительных услуг». При этом какого-то существенного провала в объеме новых подключений или в доходах мы не заметили.

— Ведет ли компания статистику переходов абонентов от других операторов к Tele2 за год?

— Конечно. Каждый месяц фиксируем положительное сальдо. Мы же развиваемся! Раньше у абонентов была серьезная причина уходить от нас — у нас не было быстрого мобильного интернета. В ряде случаев мы даже сталкивались с тем, что бизнес не хотел рассматривать наши предложения из-за медленного интернета. Сейчас мы этот технологический провал ликвидировали: мы предлагаем хорошие скорости и хорошее покрытие. Это очень сильно влияет на предпочтения клиентов.

— Какие основные факторы будут определять телекоммуникационный бизнес компании в 2017 году?

— Те же, что и в 2016 году. Конкурентная борьба за клиента будет оставаться достаточно жесткой. В то же время, в 2017 году мы видим для себя большой потенциал роста в корпоративном сегменте, где наша компания представлена пока не так сильно, как в массовом. Ожидаем роста потребности сибиряков в мобильном интернете и роста требований абонентов к качеству мобильной связи. Это же относится и к корпоративному сегменту. Если раньше основным запросом бизнеса был «голос», то сейчас все чаще предприниматели приходят за мобильным интернетом. За год рост по этому показателю составил 100%. Если в ноябре прошлого года наши абоненты B2B-сегмента потребляли примерно 30 Тб в месяц, то сейчас — 60 Тб. И это с учетом роста базы на 11%. Получается, что рост потребления трафика в среднем на пользователя — огромный.

Мы также ожидаем рост проникновения смартфонов и других устройств, поддерживающих технологию 4G. При этом каких-то революций в мобильной связи мы не ожидаем. Скорее, это будет продолжающееся развитие с фокусом на новые услуги и на эффективность операций.

ДОСЬЕ
<i>Tele2 — оператор сотовой связи, который работает в России с 2003 года. После закрытия сделки по созданию нового федерального оператора мобильной связи путем интеграции Tele2 и сотовых активов «Ростелекома» компания работает в 65 регионах России, включая Москву и Московскую область. По итогам II квартала 2016 года абонентская база компании составила 38,9 млн пользователей. Продуктовый портфель Tele2 включает предложения как для физических лиц, так и для бизнеса.</i>
ЛИЧНОЕ ДЕЛО
Кромский Дмитрий Геннадьевич <i>Родился в 1961 году в Сочи. В 1984 году окончил Московский институт электронной техники по специальности «автоматика и электроника». В 1997 году получил международный сертификат Института маркетинга (Финляндия). Работает в сфере телекоммуникаций более 20 лет. С 1995 2000 годы работал в должности регионального директора представительства Vostok Mobile B.V., затем занимал пост вице-президента по операциям представительства МСТ Софт в Москве. В 2002 году начал работать в группе компаний «Вымпелком» в качестве регионального директора центрального региона, затем возглавил ТОО «Кар-тел», дочернюю структуру компании в Казахстане. В 2009 году был назначен вице-президентом по развитию бизнеса в странах СНГ «ВымпелКом». С конца декабря 2015 года занимает должность директора макрорегиона «Сибирь» компании Tele2.</i>

конкретного клиента. У нас есть пример, когда мы в интересах крупного бизнеса построили в Кузбассе несколько базовых станций. Поэтому наш пакет услуг для B2B-сегмента постоянно обновляется. Сдерживают нас только два обстоятельства — окупаемость инвестиций и возможности наших билингвовых систем для того, чтобы реализовать какое-то «сверхинновационное» предложение для корпоративного клиента в течение пары часов. Но если это действительно нужно нашим клиентам и они готовы за это платить — мы занимаемся и стройкой, и внедрением новых продуктов.

стоимость всего на 700 руб. выше, чем Tele2 Mini. Первые 15 тысяч трубок Tele2 Midi были раскуплены всего за три часа.

И, наконец, в начале декабря стартовали продажи смартфонов Tele2 Maxi и Tele2 Maxi LTE (поддерживает стандарт 4G) по цене 4490 руб. и 4990 руб. соответственно. Оба устройства работают под управлением операционной системы Android 6.0, оснащены четырехъядерным процессором с тактовой частотой 1,3 ГГц. Этого достаточно, чтобы пользователи могли быстро загружать мобильные приложения, видео и игры, слушать музыку, просматривать социальные сети и общаться в мессенд-

?

Думаете, цены на связь для бизнеса формируются только так?

!

У Tele2 все просто:

?

Думаете, отчет перед налоговой всегда занимает много времени и нервов?

!

Клиенты Tele2 экономят силы и время, получая счета с электронной цифровой подписью

1. Зависить цены.

2. Дать скидку.

3. Создать ощущение выгоды.

Мы предлагаем услуги связи по их реальной стоимости, поэтому цены Tele2 низкие с самого начала.

TELE2 для дела

Длинные очереди

Множество документов

Перерыв на обед

TELE2 для дела

«Люди стали распоряжаться деньгами гораздо рациональнее»

Сибирский федеральный округ — один из многих в стране, где кредитование в текущем году показало положительную динамику. Статистика зафиксировала снижение задолженности по зарплате, увеличение оборота организаций, наращивание промышленного производства. По оценке начальника Сибирского главного управления Центрального банка РФ **Ильшата Янгирова**, происходит постепенное восстановление докризисных позиций с появлением новых точек роста. Об основных трендах банковского рынка и особенностях сибирского регионального сегмента он рассказал в интервью „Ъ“.

— финансы —

«О дефиците ликвидности речи нет»

— Насколько сильно повлияли на работу банковского сектора Сибири итоги прошлого года?

— В целом банковский сектор Сибирского федерального округа адаптировался к сложным экономическим условиям и сохранил свою устойчивость. В прошлом году произошло значительное увеличение резервов, при снижении покупательской активности и темпов инвестирования в экономике. Конечно, эти факторы предопределили работу кредитных организаций в текущем году. Сокращение расходов закрепило тенденцию к увеличению средств на счетах населения и предприятий. За девять месяцев их объем вырос по округу на 97 млрд руб. до 2,4 трлн руб. Темпы роста в 4%, конечно, не такие, как в прошлом году, когда мы видели рост на 22%, но инерция сохраняется, и показатели в положительной зоне.

— Есть ли региональная специфика в округе?

— Безусловно, есть. Максимальный приток средств в банковский сектор мы видим в Хакасии — около 12%, в Забайкалье — 11%, немного меньше в Новосибирской области — 9%. Но есть регионы, где роста все еще нет. Это Республики Алтай и Бурятия.

Сейчас мы наблюдаем сберегательную модель поведения населения: люди стали распоряжаться деньгами гораздо рациональнее, чем раньше.

— Это картина в целом с ресурсами банков. А поменялась ли структура привлеченных средств?

— Нет, вклады жителей Сибири по-прежнему формируют большую часть всех привлеченных банками средств клиентов. На начало октября — 71%. Вклады растут почти вдвое быстрее депозитов бизнеса. В целом сберегательная активность в нашем округе выше, чем в среднем по стране. Сбережения населения держатся на уровне 1,7 трлн руб. В отличие от 2015 года в текущем году вновь стала увеличиваться доля рублевых вкладов. Сейчас она уже 88%.

— Правильно ли тогда говорить, что проблем с ликвидностью в банковском секторе сейчас нет?

— Ликвидность банкам поступает от населения и бизнеса, и этот тренд продолжается. Но приток идет медленнее, чем в прошлом году. В то же время кредитные организации в округе стали реже использовать инструменты Банка России для поддержания своей ликвидности и в основ-

ном ограничиваются внутривнежными кредитами. Это удобно для их операционной деятельности. Поэтому о дефиците ликвидности речи нет.

— Как это влияет на активные операции банков в округе?

— Кредитное поведение банков определяется факторами, о которых я сказал выше. Но их положительное влияние отчасти сдерживается сжатием внутреннего спроса, сниженной экономической активностью и низким уровнем предпринимательской уверенности в региональных экономиках.

«Есть небольшой рост портфеля МСП»

— Можно ли ожидать, что в этом году рынок кредитования в Сибири восстановится окончательно и по итогам года обновит годовые максимумы?

— Наш округ — один из немногих, где сфера кредитования продолжает развиваться. У нас кредитный рынок за девять месяцев вырос на 173 млрд руб. до 4 трлн руб. 5%-ый рост в нынешних условиях весьма неплох. Для сравнения: в прошлом году кредитный портфель почти перестал расти. По итогам этого года в каждом втором регионе округа банки нарастили кредитный портфель. В Новосибирской и Томской областях, Красноярском крае восстановление ссудного портфеля идет быстрее. Причина в том, что в этих регионах традиционно преобладают обрабатывающие производства, которые могут получать кредиты. Резкого роста мы пока не видим — рынок постепенно восстанавливается.

— Какой из сегментов банковского бизнеса вытягивает рынок кредитования сейчас?

— Это корпоративное кредитование. Крупные корпоративные заемщики лишены доступа к иностранным рынкам капитала и вынуждены кредитоваться там, где работают. За три квартала текущего года этот сегмент прибавил 10%, превысив 2 трлн руб.

— Крупный бизнес всегда имеет больше возможностей получить финансирование банков, но в отличие от него более мелкие заемщики лишены этой возможности. Как работают банки в округе с МСП?

— Есть небольшой рост портфеля МСП — на 3% до 388 млрд руб. Кредитную активность МСП поддерживают региональные банки и банки-партнеры ОАО «МСП Банк». Активность корпорации МСП и «МСП Банка» в регионах округа растет. Появление в этом году программы «6.5» корпорации МСП поддерживает это направление кредитования, поскольку



ку позволяет обеспечить ставку для конечного заемщика в размере 11% субъектам малого предпринимательства и 10% субъектам среднего предпринимательства. Льготная стоимость кредитов обеспечивается за счет предоставления Банком России уполномоченным банкам кредитов под поручительство корпорации под процентную ставку 6,5% годовых. Сумма кредита от 50 млн до 1 млрд руб. На эти деньги бизнес может приобретать основные средства, модернизировать и реконструировать производство, запускать новые проекты, пополнять свой оборотный капитал.

— Как активно используют предприятия кредиты для обновления своего основного капитала?

— Нужно учитывать, что бизнес на протяжении уже двух лет увеличивает долю собственных средств в инвестициях в основной капитал. Это объективно — предприятия оптимизируют свои издержки. Доля кредитов в инвестициях не высока — 5,5%. Главный мотив инвестиционной деятельности корпоративного сектора в округе в 2015 году — это поддержание мощностей, а не их обновление.

— Ожидаете ли вы повторение бума потребительского кредитования?

— Если под бумом потребительского кредитования вы понимаете активность 2012–2013 годов, когда потребительские кредиты в портфеле банков росли на 30–40% в год, то повторения такого в Сибири я не ожидаю.

Во-первых, банки хотя и смягчают ценные условия, параллельно ужесточают требования к финансовому положению заемщиков. А во-вторых, нельзя игнорировать динамику денежных доходов населения. Розница в округе снижается уже два года подряд. Причем, у нас происходит более быстрое, чем в среднем по стране, охлаждение рынка потребительского кредитования. Снижение с начала года на 60 млрд руб. За потребителями на начало октября числится 900 млрд руб. ранее выданных кредитов.

«Точки напряженности сохраняются»

— Как вы характеризуете условия банковского кредитования в этом году?

— Мы фиксируем уже пять кварталов подряд смягчение как ценовых, так и неценовых условий кредитования. Это поддерживает рост кредитного портфеля в округе. Банки увеличили размер и сроки кредитов, снизили их стоимость во всех основных сегментах кредитного рынка. Пиковые значения процентных ставок были в первом квартале 2015 года, а после этого для всех категорий заемщиков средние ставки стали снижаться. Но в условиях высокого риска невозврата и снижения платежеспособности клиентов банки предъявляют более высокие требования к качеству кредитной истории потенциального заемщика.

На мой взгляд, смягчающее влияние на условия банковского кредитования оказало усиление межбан-

ковской конкуренции и рост концентрации банковского бизнеса.

Понижительный тренд в ставках увеличил выдачи кредитов заемщикам округа почти на 20%, причем по всем категориям. В среднем ежемесячно в текущем году в округе выдается почти 260 млрд руб. кредитов. Это позволило реальному сектору экономики получить 1,7 трлн руб. кредитных ресурсов, населению — 624 млрд руб.

— Что бы вы определили как главное достижение в работе банковского сектора округа?

— Прежде всего, уменьшение проблемной задолженности на 34 млрд руб. или на 10% — это качественный показатель изменения политики банков в отношении оценки заемщиков и состояния тех, кто уже взял и пользуется кредитами. Более того, снизился не только объем, но и доля просрочки с 8,9 до 7,6%.

— Ситуация с просрочкой однократна во всех сегментах?

— Нет, в разных направлениях банковского бизнеса уровень просроченной задолженности разный: наиболее быстро этот показатель снижается в реальном секторе экономики — на 42 млрд руб. или на 22% с начала года. При этом она немного увеличилась в сегменте МСП — на 0,8% и у населения — на 6%.

— Есть ли экономические причины того, что банки стали наращивать кредитование, или это излишек ликвидности?

— Некоторые поводы для оптимизма в экономике округа есть: сниже-

ние задолженности по зарплате, увеличение оборота организаций, промышленного производства и производства сельхозпродукции. Также улучшилось финансовое положение предприятий. Но определенные точки напряженности сохраняются в строительстве, транспорте, торговле — в тех сферах, на которые больше всего влияет потребительский спрос.

«Финансовая культура граждан растет»

— Ипотека — один из социально-значимых видов кредитования. Даст ли она поддержку строительной отрасли?

— За девять месяцев 2016 года в округе выдано 83 тыс. ипотечных кредитов на 121 млрд руб. Это на 28% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Тенденция, в общем-то, характерная для всей страны. Половина ипотечного портфеля округа сконцентрирована в Новосибирской и Иркутской областях, Красноярском крае. Этот портфель к сентябрю увеличился на 42 млрд руб. до 576 млрд руб. Уровень ставок по ипотеке в округе почти не изменился: 12,8–12,9% в среднем. Пока он немного выше, чем в среднем по стране — 12,7%. Состояние ипотеки поддерживало кредитный портфель строителей, который вырос до 132 млрд руб.

— Что определяло настроение на рынке ипотеки? В течение года неоднократно появлялась информация о прекращении программы государственной поддержки.

— В прошлом году на сокращение спроса на ипотеку влияли снижение доходов, ожидание падения цен на недвижимость. В этом году настроение на рынке формировали решение о продлении программы субсидирования процентной ставки и рекордный объем предложения жилья.

— Как вы оцениваете доступность кредитов в Сибири? Есть ли проблемы?

— В целом ситуация с доступностью кредитов в округе благополучна. Это позволяет банкам поддерживать текущие потребности экономических агентов и на 60% обеспеченность кредитными ресурсами ВРП округа. Сегодня в округе активно работает около трехсот банков, включая 37 банков, зарегистрированных в наших регионах. Доступность кредитных ресурсов повышается одновременно с улучшением общеэкономической ситуации — это закон экономики. Ситуация в экономике выходит на плюсовые значения, поэтому состояние кредитного рынка будет улучшаться.

— Изменилась ли за последние годы финансовая грамотность россиян и, в частности, сибиряков?

— Общепринятого показателя, который определил бы уровень финансовой грамотности, нет. Но для меня очевидно, что финансовая культура граждан растет. Население в округе стало лучше разбираться в финансовых услугах и том, как защитить свои права. Рост количества обращений не только помогает нам выявлять «узкие места» на финансовом рынке, но и доказывает, что люди стали активнее отстаивать свою позицию в спорах с участниками рынка. Надеюсь, что и наша работа — сотни ежегодных мероприятий с разными категориями населения в каждом регионе Сибири — этому способствует.

Беседовал Игорь Степанов

БИНБАНК

Для бизнеса большой
КРЕДИТНЫЙ
SALE*

13,3%

binbank.ru | 8 800 555 8118

* Распродажа. Срок действия акции до 31.12.2016 г. включительно. Ставка 13,3% годовых при сумме кредита от 5 млн руб. до 100 млн руб., срок кредитования — до 12 месяцев, вид кредитования — кредит с аннуитетным/индивидуальным графиком погашения. Единовременная комиссия 1,5% от суммы кредита.

ПАО «БИНБАНК»

«Предстоит и дальше ломать стереотипы»

Сибирский филиал «Ростелекома» — один из самых крупных в структуре федеральной компании. Наряду с территориально-технологической экспансией в Сибири «Ростелеком» в 2016 году активно занимался улучшением внутрикорпоративных процессов. Вице-президент — директор макрорегионального филиала (МРФ) «Сибирь» компании «Ростелеком» **Николай Зенин** рассказал в интервью о том, как идет внедрение производственной системы, что помогло повысить качество техподдержки и почему важно бороться с призраками прошлого.

— интервью —

«Все полезные предложения будут внедряться»
— Николай Сергеевич, вы возглавили МРФ «Сибирь» летом прошлого года. Какие главные выводы за прошедшие полтора года можете сделать?
— Эти полтора года были очень напряженными. Но есть понимание, где у нас резервы, в каких направлениях будем ускоряться и меняться, чтобы достичь сбалансированного эффекта, повысить нашу конкурентоспособность и доверие клиента.
В этом году мы начали выстраивать новую производственную систему. Суть ее — постоянные улучшения на каждом рабочем месте, пусть небольшими шагами, но планомерно. Сегодня каждый сотрудник «Ростелекома» может предложить идею для повышения эффективности работы, обсудить ее на корпоративном портале идей или очно, в кружках качества, например. Все полезные предложения будут внедряться, а у их авторов появится возможность получить дополнительный доход от экономического эффекта реализованной идеи, дополнительные возможности для обучения и быстрого карьерного роста.
— Какие направления в рамках производственной системы стали приоритетными в Сибири?
— Еще до общего старта внедрения в компании производственной системы мы акцентировали свое внимание на совершенствовании техподдержки. Собрали команду из представителей разных блоков и функций, от специалистов до директоров, и проанализировали процесс, разложив его на составляющие, чтобы точнее диагностировать ошибки и исправить их. Этой кроссфункциональной команде удалось отрегулировать множество негативных факторов восприятия — от общения с клиентами на техническом языке до планов по модернизации технической инфраструктуры. Одно из главных изменений — введение принципа предикативности. Мы заранее выявляем клиентов, которые могут быть недовольны нашими услугами, и работаем с ними. Производственная система помогает сделать эту работу структурированной и повсеместной. Мы используем опыт разных регионов, чтобы потом распространить лучшие практики по всей компании.

«В Сибири есть над чем поработать в направлении качества продукта»
— Но техподдержка клиентов — это только часть работы компании. Как вы в целом оцениваете вовлеченность сотрудников МРФ в процесс изменений?
— Для того чтобы люди были готовы принимать изменения и инициировать их, важно дать им информацию и поддерживать диалог. Поэтому, как и в других макрорегионах, мы много внимания уделяем обучению менеджеров всех уровней принципам производственной системы и применению ее инструментария. К примеру, после обучения руководителей ЦТЭТ (центр технической эксплуатации телекоммуникаций) у меня сложилось впечатление, что им это интересно, идея захватывает их. Сейчас важно правильно перевести этот интерес в практическую плоскость. Тогда и можно будет говорить о массовой вовлеченности. И это связано даже не с обучением, а с изменениями в головах. Чтобы система заработала, руководители верхнего звена должны понимать, что это задача не только линейных сотрудников, а каждого руководителя на каждом рабочем месте каждый день. Не могу сказать, что она решена, но мы к этому идём. Как и раньше, работаем над качеством сервиса, анализируем, ищем недостатки, внедряем ИТ-доработки и меняем бизнес-процессы. Просто производственная система упорядочивает это.
— Можно ли говорить, что клиенты в Сибири уже ощущают результаты этой работы?

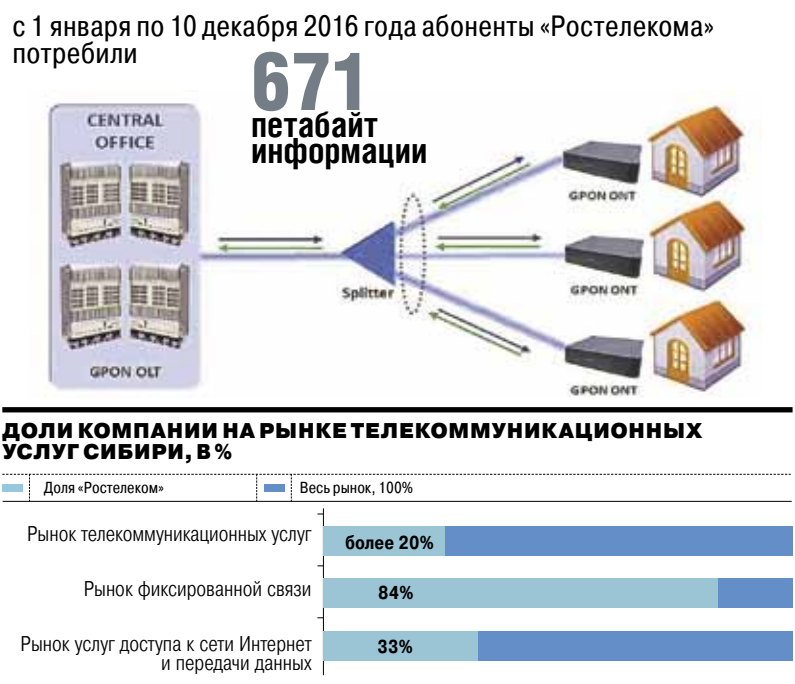
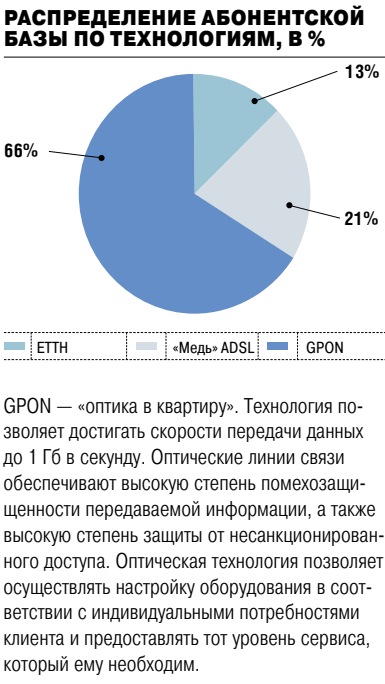


— Думаю, да. Из чего складывается восприятие нас клиентами? Во-первых, из качества услуги, ее стабильности. Во-вторых, из качества техподдержки и сервиса, скорости нашей реакции на проблему. В-третьих, из корректности нашего поведения при расчетах и информировании. Скажу прямо, в Сибири есть над чем поработать в направлении качества продукта, поэтому мы запустили в филиалах программу, в рамках которой разбираемся с сегментированием сети, с иерархией построения, с работой оборудования. Решим эти задачи — тогда и техподдержка не будет так критична. Важно будет просто помогать клиенту на этапе знакомства с услугами.
Кстати, мы уже сильно изменили наш welcome call. Еще в начале года это был дежурный звонок с заполнением формальной анкеты. Теперь это другая история. Сотрудник, который звонит клиенту, уполномочен решить любой вопрос. Если вдруг у клиента что-то не работает, он может в режиме онлайн перевести звонок на техподдержку. Не «оставьте заявку, с вами свяжутся», а онлайн — это очень важно! Когда мы начинали этот пилот, онлайн-переключение составляло 0,5%, сейчас переводим до 5% вызовов. Наша идея — делать это для всех новых клиентов, испытывающих проблемы. Кроме того, новый welcome call помогает рассказать про начисления, про личный кабинет, сделать допродажу. Фактически это всестороннее приветственное сопровождение клиента. В результате всего менее 1% абонентов ШПД и IPTV уходят от нас в первом месяце после подключения.
Что касается третьей составляющей — расчетов и информирования. На данный момент мы упростили форму счета и расчеты, исключая сложные авансовые методы начисления за услуги.
Особенно актуально информирование клиентов о промоакциях. Для услуги IPTV мы запустили информирование прямо на экране телевизора. Если у человека подключены пакеты каналов или подписки с льготным периодом, то за три-пять дней до его окончания в интерфейс приставки приходит сообщение о том, что

промоакция заканчивается с такой-то даты, отображаются базовые условия услуги и описание механизмов отключения на тот случай, если услуга не удовлетворила клиента.
«Продавать „трубу“ — не очень перспективно»
— Давайте поговорим о корпоративных и государственных клиентах. Здесь у вас по-прежнему сильные позиции?
— Да, в Сибири у компании хорошая доля рынка B2B — около 70%, и мы готовы ее удерживать и расширять спектр услуг. Главная задача, которую мы сейчас решаем — перевод клиентов на оптику. Начинали год с 24%, сейчас это уже порядка 37%, в 2017 году планируем охватить оптикой до 47% клиентов. В текущем году мы почти вдвое увеличили количество объектов коммерческой недвижимости, подключенных по оптике. Там, где мы оптику пока предоставить не можем, увеличиваем скорость на меди без роста тарифов, чтобы удержать клиентов и сохранить их лояльность. Конечно, продавать «трубу» — не очень перспективно. Оптике на рынке много, конкуренция жесткая. А с нашей долей рынка мы — лакомый кусок для любого оператора. Поэтому очень важно на эту оптику нанизывать новые услуги — «Виртуальный ЦОД», «Новая телефония», «Видеокomфорт». Активно привлекаем B2B-клиентов в личный кабинет, который наш МРФ запустил одним из первых. Дорабатываем его вместе с ними — для бизнеса удобный ЛК важен не меньше, чем для массового клиента.
В сегменте у нас тоже неплохие позиции. Мы реализуем все ключевые проекты — от «Безопасного города» до сопровождения медицинских систем, в Новосибирской области запустили пилот по продвижению электронных учебников.
— В ноябре «Ростелеком» объявил о запуске мобильной связи. Что это значит для корпоративных клиентов?

— Действительно, чуть больше месяца назад мы вывели на рынок новую услугу — «Мобильная связь». Однако подчеркну, мы не позиционируем себя как оператор мобильной связи как таковой. Теперь компания может предоставлять конвергентные услуги, включающие мобильную связь, стационарную телефонию, интернет и интерактивное телевидение. Это позволит нам расширить имеющуюся клиентскую базу и повысить лояльность пользователей.
Запуск мобильной связи «Ростелекома», безусловно, расширяет возможности наших корпоративных клиентов, как предприятий малого и среднего бизнеса, так и крупного. Мы видим заинтересованность большинства компаний в получении полного набора телекоммуникационных услуг от одного поставщика. Это выгодно как с технической и организационной точки зрения, так и с экономической — приобретая пакет услуг, заказчик несет меньшие суммарные расходы по сравнению с вариантом, в котором они приобретаются у разных поставщиков. Чтобы сделать пакетные предложения еще более выгодными, ценообразование формируется индивидуально для каждой компании в зависимости от ее потребностей.
Также мы предлагаем удобное облачное решение «Управление мобильными устройствами» — это сервис для безопасного удаленного использования корпоративных информационных систем и ресурсов на мобильных устройствах сотрудников.
Широкие перспективы открываются и в плане работы с различным оборудованием. Например, можно получать данные с банкоматов или терминалов через сеть GSM. Также клиенты получают возможность создавать на базе ресурсов «Ростелекома» любые внутренние сети связи, необходимые для решения собственных задач.

«Качество стало существенно лучше»
— Расскажите о модернизации сети в макрорегионе. Какие задачи стоят перед вами?
— Идут плановые процессы, глобальное строительство не запланировано. Ключевая задача любой сети — обеспечить прирост абонентской базы возможностью пропуска трафика. Сейчас мы работаем над тем, чтобы решить проблемы, например, связанные с оборудованием некоторых вендоров. Другая большая задача заключается в рассегментировании сетей, чтобы сделать их простыми, управляемыми и стабильными.
В августе в МРФ «Сибирь» мы завершили масштабный проект по оптимизации мультисервисной сети. Наш макрорегион стал первым в компании, успешно осуществившим слияние инфраструктуры региональной и магистральной сети. В результате унификации сетей нам удалось значительно сократить время развертывания новых федеральных услуг, оптимизировать загрузку каналов.
— Как это сказалось на качестве связи?
— Качество стало существенно лучше. Одним из итогов технических работ стало повышение надежности сервиса «Интерактивное ТВ». Кроме того, созданы предпосылки для унификации услуг и централизации OSS/BSS (мониторинга, управления, биллинга) на всех устройствах сети «Ростелеком». Унификация позволяет значительно сократить время на решение сетевых проблем.
— Какие задачи будут для макрорегиона главными в 2017 году?
— Мы по-прежнему хотим быть оператором №1 в Сибири. Где-то это получается лучше, где-то хуже, но в целом мы уверенно идем по этому пути. Будем наращивать свою долю на рынке. Для этого предстоит и дальше ломать стереотипы из прошлой жизни.
Антон Белкин



Топ-5 событий года

Выбор губернатора Томской области Сергея Жвачкина



В 2016 году мы в Томской области продолжили развитие основных отраслей экономики, четко следуя планам федерального проекта «ИНО Томск». Наша цель — к 2020 году создать инновационный центр в томской агломерации, концентрирующий передовые производства, качественные человеческие ресурсы и новую технологическую базу. Речь идет о развитии таких направлений, как «передовое производство», «наука и образование», «технологические инновации и новый бизнес», «умный и удобный город», «деловая среда».



1. «Томлесдрев» запустил новый завод по выпуску древесно-стружечных плит

В производство проектной мощностью 350 тыс. куб. м ДСП в год компания «Томлесдрев» инвестировала 6,2 млрд руб. Этот проект полностью соответствует нашей политике освоения возобновляемых природных ресурсов, в которой мы делаем ставку на глубокую переработку леса и создание в регионе высокой добавленной стоимости.

Завод ДСП позволил создать на «Томлесдреве» несколько сотен новых рабочих мест и увеличить выручку предприятия до 3 млрд руб. Для меня, как губернатора, очень важно и то, что новое производство позволит обеспечить дополнительные налоговые поступления в бюджет области в объеме 70 млн руб., а после выхода на окупаемость — четверть миллиарда в год.

2. Масштабный дорожный ремонт местных дорог

Впервые в истории области мы выделили на ремонт местных дорог дополнительно сразу полмиллиарда рублей, из которых 400 млн руб. направили исключительно на внутрисельские дороги, а 100 млн руб. — на подъезды к поликлиникам, школам, детским садам, домам культуры и другим социально значимым учреждениям. Ремонт в этом году охватил все города и районы Томской области.

Мы почти вдвое увеличили дорожный фонд Томской области — с 1,9 млрд руб. в 2015 году до 3,5 млрд руб. в 2016-м. А объем отремонтированных областных дорог за год вырос со 141 до 230 км.

Считаю, что нам в регионе удалось сломать старую систему дорожного ремонта. Раньше на первом месте было освоение бюджетных денег, а на качество ремонта и удобство для людей дорожники и местные начальники обращали внимание редко. Теперь мы привлекаем к дорожной кампании общественность и независимых экспертов. И контролируют работу подрядчиков не сами дорожники, как это было многие десятилетия, а ученые кафедры автомобильных дорог Томского государственного архитектурно-строительного университета. Мы доказали самим себе: если навалимся всем миром на одну из двух главных российских проблем, то сумеем если не победить ее, то снять ее остроту — точно.

3. Завершение модернизации полимерного производства компании «Томскнефтехим»

Предприятию «Томскнефтехим» более сорока лет, и технологическое оборудование, конечно, нуждалось в замене. В обновленный комплекс по производству полипропилена и полиэтилена компания «Сибур» инвестировала более 10 млрд руб. В модернизации использованы самые современные разработки, которые позволили томским нефтехимикам улучшить характеристики существующих марок полиэтилена низкой плотности и полипропилена, значительно расширить ассортимент выпускаемой продукции.

На 10,5% увеличилась и проектная мощность производства: полиэтилена низкой плотности — со 130 до 140 тыс. т продукции в год, полипропилена — с 245 до 270 тыс. т.

4. Отметили 50 лет промышленной добычи нефти в регионе и полувековой юбилей нашей северной столицы — города моей молодости — Стрежевого

За полвека томская «нефтянка» прошла путь от небольшого нефтепромыслового управления до полутора десятков стабильно работающих российских и зарубежных компаний. Мы создали газодобывающую отрасль, нефтяники во многом повлияли на развитие машиностроения, научно-образовательного комплекса и, конечно, инновационного бизнеса.

В юбилейные дни томский нефтеград посетили многие генералы отечественной нефтяной отрасли. Например, бывший генеральный директор «Томскнефти», последний министр нефтяной и газовой промышленности СССР, почетный гражданин Томской области и мой учитель Леонид Филимонов. А стрежевчане получили в подарок к юбилею новый концертный зал городской школы искусств и заряд энергии на следующие полвека.

Сейчас отрасль переживает непростые времена, но вместе мы оцениваем ситуацию в нефтедобыче как устойчивую, строим на промыслах крупные инфраструктурные объекты. Летом предприятие «Газпромнефть-Восток» ввело в эксплуатацию газотурбинную электростанцию мощностью 24 МВт на Шингинском месторождении. Нефтяники инвестировали в этот энергообъект 2,7 млрд руб.

5. Провели финал Кубка мира по плаванию в ластах

Это первый масштабный международный турнир в Томске, который до 1991 года был закрыт для иностранцев. В финале Кубка, который мы провели вместе со Всемирной конфедерацией подводной деятельности (CMAS), участвовали спортсмены из 21 государства пяти континентов. Честь провести Кубок мы заслужили по праву, построив лучший за Уралом бассейн олимпийского класса — центр водных видов спорта «Звездный». Вторая, не менее важная причина — томской школе подводного плавания больше полвека, за которые она обрела поистине мировую славу. Томичи и в этот раз показали пример спортивного мастерства и силы спортивного характера: команда Томской области стала победителем Кубка мира.

Следующее масштабное мероприятие — первенство мира среди юниоров по плаванию в ластах, которое мы проведем летом нового года.



Инвестиционная карта Томской области

Крупнейшие реализованные проекты в 2016 году

Развитие производства полимеров ООО «Томскнефтехим»

Инвесторы — ООО «Сибур холдинг», ООО «Томскнефтехим». Стоимость проекта — 8,2 млрд руб. Томск

Создание первого частного промышленного парка с иностранным участием

(1 очередь, инвестор — ЗАО «Роскитинвест». Стоимость проекта — 6 млрд руб. Асино

Строительство завода ДСП

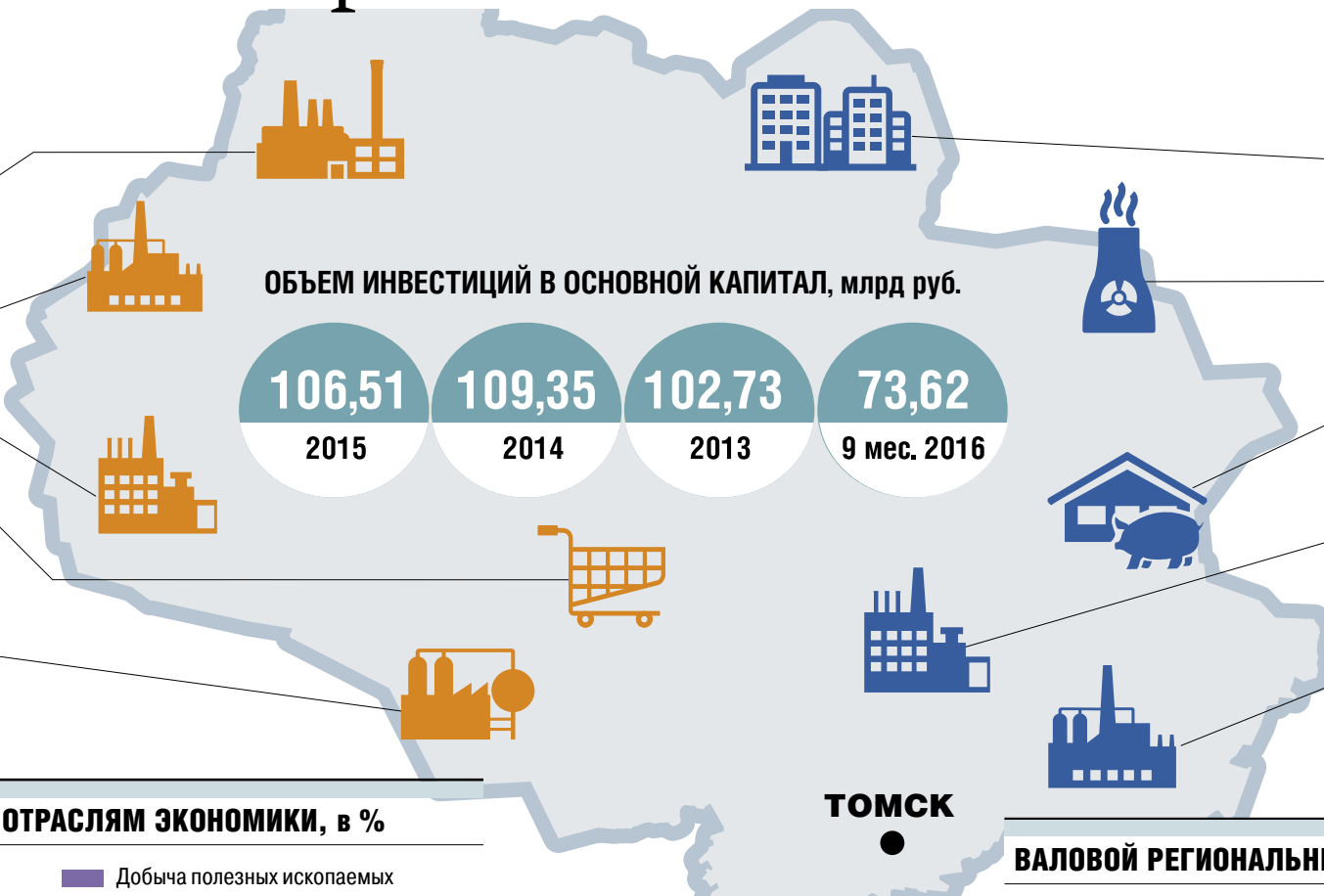
Инвестор — ООО «Томлесдрев». Стоимость проекта — 5,7 млрд руб. Томск

Строительство двух гипермаркетов «Лента»

Инвесторы — ООО «Лента», ООО «Новолес». Стоимость проекта — 2,4 млрд руб. Томск

Техническое перевооружение производства формалина и карбамидоформальдегидного концентрата

Инвестор — ООО «Сибметатхим». Стоимость проекта — 900 млн руб. Томск



Крупнейшие реализуемые проекты

Строительство жилого района «Южные ворота»

Инвестор — ОАО «Томская домостроительная компания». Стоимость проекта — 23,8 млрд руб. Томск

Строительство опытно-демонстрационного энергоблока с реактором на быстрых нейтронах со свинцовым теплоносителем

Инвесторы — АО «СХК», ГК «Росатом». Стоимость проекта — 17,8 млрд руб. ЗАТО Северск

Реконструкция свиноводческого комплекса «Томский»

Инвестор — АО «Сибирская аграрная группа». Стоимость проекта — 2,3 млрд руб. Поселок Светлый

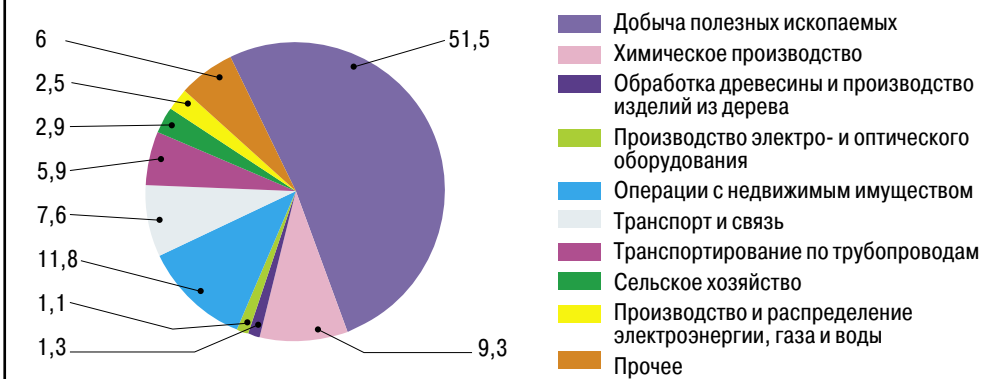
Создание и модернизация производства импортозамещающей продукции для ПАО «Газпром»

Инвесторы — АО «Томский электромеханический завод им. Вахрушева», ПАО «Газпром». Стоимость проекта — 1,3 млрд руб. Томск

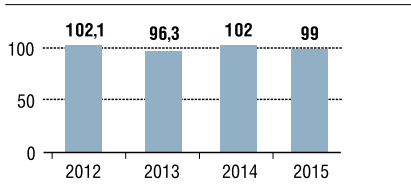
Строительство и развитие промышленного (индустриального) парка в Томске

Инициаторы — администрации Томской области и Томска. Стоимость проекта — 1 млрд руб. Томск

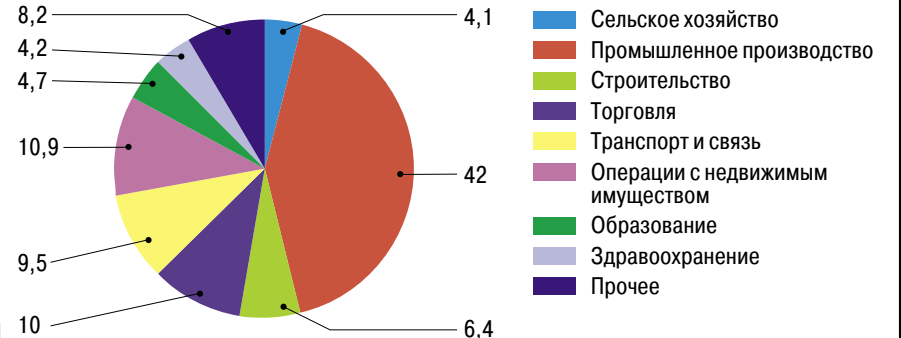
Распределение инвестиций по отраслям экономики, в %



Объем инвестиций на душу населения, тыс. руб.



Валовой региональный продукт, в %



Источник: администрация Томской области

Топ-5 событий года

Выбор губернатора Алтайского края Александра Карлина



В этом году Алтайский край не раз оказывался в центре внимания власти и бизнеса, формируя всероссийскую повестку дня. На территории нашего региона принимались решения, которые затрагивали будущее целых отраслей экономики страны. И я горжусь этой миссией. Рад, что, несмотря на негативные тенденции в экономике, предприятия региона инвестировали в развитие, увеличивали мощности, добивались поставленных целей.



1. Проведение в Белокурихе заседания президиума Государственного совета, посвященного привлечению инвестиций в санаторно-курортный комплекс страны

Одним из важнейших событий для Алтайского края в этом году стало проведение выездного заседания президиума государственного совета «О мерах по повышению инвестиционной привлекательности санаторно-курортного комплекса в Российской Федерации». Значение этого мероприятия для нашего края трудно переоценить. Прежде всего, это мощная имиджевая поддержка. Ее никакими средствами не измерить, но понятно, что в области туризма, санаторного дела имидж решает очень многое. Не знаю, что может быть более значимым импульсом для развития туротрасли региона, чем высокая оценка первым лицом государства качества оказываемых туристских и санаторных услуг в нашем регионе.

В рамках госсовета президент Владимир Путин также имел возможность ознакомиться с нашим новым проектом, реализуемым в рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» — «Белокуриха-2». Его реализация позволит практически вдвое увеличить санаторно-курортный потенциал федерального курорта.

2. Большой урожай

Для агропромышленной отрасли Алтайского края 2016 год выдался вполне удачным и порадовал новыми рекордами. Алтайские хлебо-

бы произвели более 5 млн т зерна. Это четвертое место среди регионов России. Край уступил лишь субъектам южной части страны — Ростовской области, Краснодарскому и Ставропольскому краям.

Учитывая, что для обеспечения продовольственной безопасности необходимо производить не менее 1 т зерна в расчете на человека, мы перевыполнили показатель доктрины продовольственной безопасности в два раза.

Алтайский край также подтвердил статус самого главного «гречишного» региона страны. Произведенного объема гречихи (690 тыс. т в бункерной массе) достаточно, чтобы обеспечить крупой по рациональной норме питания (3,5 кг) более 100 млн человек, или 72% населения России. А алтайским сахаром, выработанным из урожая сахарной свеклы, можно обеспечить более 7 млн человек. Это в три раза больше, чем жителей в крае.

Кроме того, наш регион сохраняет лидирующие позиции среди российских субъектов по показателям развития животноводства. По итогам года в хозяйствах всех категорий получено более 1,4 млн т молока, свыше 310 тыс. т скота и птицы на убой в живой массе.

3. Юбилей народного артиста России Валерия Золотухина

В этом году в Алтайском крае прошли мероприятия, посвященные 75-летию со дня рождения нашего земляка, народного артиста России Валерия Золотухина. На его родине, в селе Быстрый Исток, состоялось открытие мемориального музея Валерия Сергеевича и культурно-досугового центра.

Предложение о создании мемориального музея Валерия Золотухина в статусе филиала Государственного музея истории, литературы, искусства и культуры Алтая было внесено комиссией по увековечению памяти актера. Здание районного культурно-досугового центра в Быстром Истоке было построено практически за год. Это самый технологически оснащенный музей в крае. Художественное решение экспозиции уникально, выставки интерактивны, общий объем музейного собрания составляет около трех тысяч экспонатов, их значительная часть собрана еще при жизни актера. Стоит отметить, что основное наследие Золотухина нематериально. Посетители музея должны иметь возможность видеть фильмы и спектакли с его участием, слышать песни в его исполнении, смотреть интервью актера. Надеюсь, что музей Валерия Золотухина станет не менее известным, чем музей Василия Шукшина в Сростках, и его будут посещать жители нашей страны — все, кто любит и помнит нашего земляка.

Также в этом году в крае прошел II Всероссийский молодежный театральный фестиваль имени Валерия Золотухина, причем впервые на конкурсной основе. Свои спектакли на суд зрителей вынесли 11 театров России. География городов коллективов-участников конкурса подтверждает высокий статус фестиваля. Это актеры театров Москвы, Магнитогорска, Тюмени, Кемерово, Новосибирска, Томска, Архангельска, Альметьевска (Татарстан).

4. Всероссийский день поля–2016

Не могу не сказать о важных для нас датах — 14, 15 и 16 июля, когда в Алтайском крае проводились мероприятия Всероссийского дня поля. То, что местом проведения этого масштабного форума был выбран

Алтайский край, говорит о многом. Прежде всего, о признании нашего региона как крупнейшего агропромышленного субъекта России.

В форуме приняли участие 75 делегаций более чем из 60 регионов страны, представители дипломатического корпуса Белоруссии, Израиля, Испании, Кореи, делегации Германии и Республики Казахстан. На площадке работали министр сельского хозяйства России Александр Ткачев и его первый заместитель, заместитель министра промышленности и торговли и другие руководители департаментов и министерств.

К проведению Всероссийского дня поля Алтайский край готовился не один год. Сибирский агропарк уже в девятый раз стал местом проведения подобных мероприятий, формат которых расширился от регионального до всероссийского уровня.

На мой взгляд, этот агрофорум на сегодня — самая крупная и серьезная площадка в стране, идеально подходящая для обмена мнениями, общения со специалистами-практиками, учеными в области сельского хозяйства, а также для обсуждения пути дальнейшего развития агропромышленного комплекса России.

5. Начало второго этапа газификации Алтайского края

В Алтайском крае дан старт газификации юго-западной и западной частей региона. Начались работы по строительству газопровода-отвода и газораспределительной станции в селе Ребриха. С этим проектом мы связываем глубокое преобразование социально-экономических условий в значительной части территории края. Кроме того, приход газа коренным об-

разом изменит бытовые условия селян, они станут намного комфортнее.

Решение о строительстве газопровода-отвода и газораспределительной станции в Ребрихе было принято в апреле 2015 года. В соответствии с программой развития газоснабжения и газификации Алтайского края на период с 2016 по 2020 год ПАО «Газпром» проинвестирует в строительство объекта газоснабжения «Газопровод-отвод и ГРС села Ребриха» более 2 млрд руб.

Мы активно занимаемся газификацией на протяжении более чем 20 лет. Магистральный газом на сегодняшний день в крае пользуются около 400 тыс. человек. С одной стороны, газифицирована всего лишь 1/6 часть территории региона, с другой — уровень газификации Алтайского края является одним из самых высоких в Сибири.



Инвестиционная карта Алтайского края

КРУПНЕЙШИЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ

- Строительство КГБУЗ «Краевой (клинический) перинатальный центр Алтайского края»

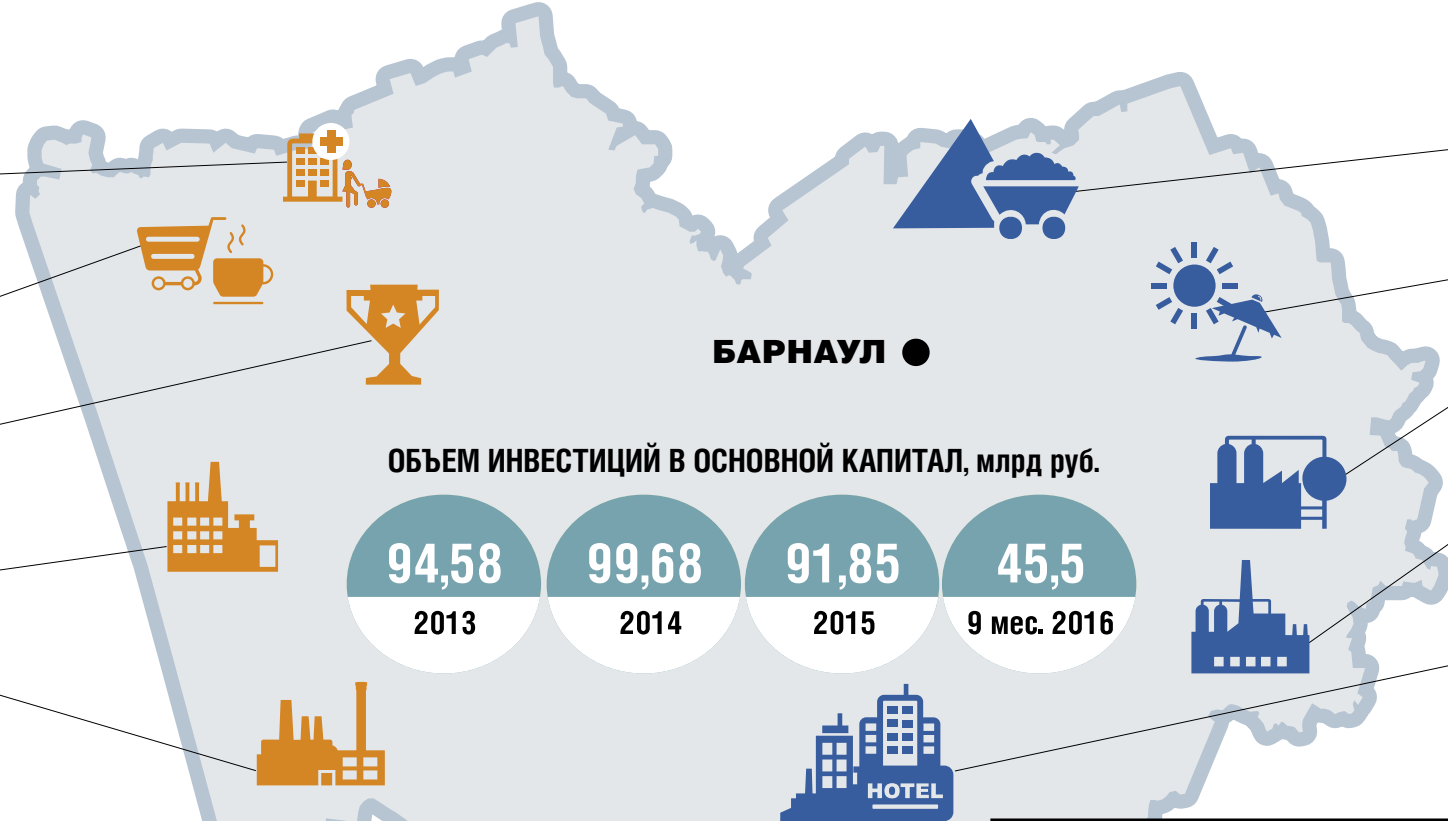
Инвестор — бюджет Барнаула. Стоимость проекта — 3,48 млрд руб.
- Строительство торгово-развлекательного центра «Галактика»

Инвестор — ООО «Первый». Стоимость проекта — 8 млрд руб.
- Строительство ледового дворца спорта «Динамо»

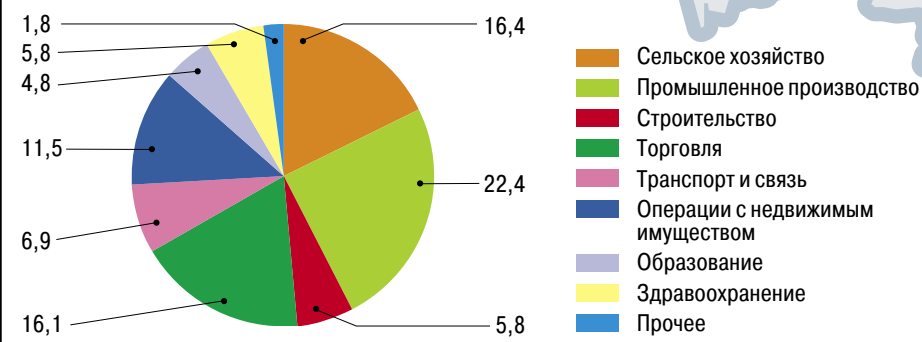
Инвестор — ЗАО «Редукционно-охладительные установки». Стоимость проекта — 500 млн руб.
- Реконструкция молокоперерабатывающего предприятия

Инвестор — ООО «Троицкий маслосыр-дел». Стоимость проекта — 270 млн руб.
- Модернизация действующего молочного производства

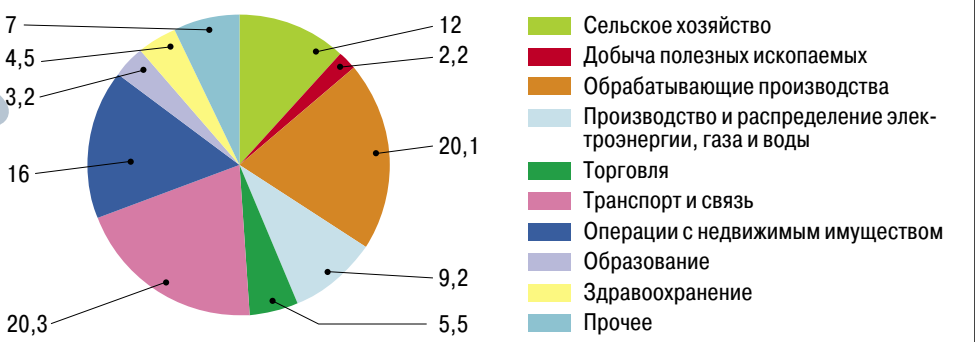
Инвестор — ООО «Холод». Стоимость проекта 300 млн руб.



ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ, в %



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ, в %



Источник: администрация Алтайского края

ReviewИнвестиции

Регион для прагматиков

Избегав резкого снижения инвестиций в текущем году, уже в 2017-м власти Алтайского края ожидают увеличение вложений в экономику региона со стороны бизнеса. В приоритете останутся импортозамещение, развитие пищевой и перерабатывающей промышленности, туризм. Свой интерес к краю предприниматели объясняют благоприятным инвестиционным климатом в регионе и сложившейся системой мер господдержки.

— тенденции —

Положительная динамика

В условиях сохранения жесткой политики заимствования капитала и общей неуверенности бизнеса динамика инвестиций в основной капитал в России остается нисходящей, констатируют в Минэкономразвития России. Снижение объема инвестиций по итогам 2016 года ожидается на уровне 3,7%. Неблагоприятные глобальные тенденции заставляют российских бизнесменов корректировать свои инвестиционные планы.

Экономика Алтайского края повторяет основные тренды национальной экономики. Вместе с тем в регионе зафиксирован рост объема инвестиций в основной капитал крупных и средних предприятий по ключевым видам экономической деятельности, относящимся к реальному сектору экономики. Существенное снижение объема инвестиций (42,1% от уровня девяти месяцев 2015 года) отмечено только в сфере жилищного строительства, которая оказала существенное влияние на общую динамику инвестиционной активности.

«Темп роста инвестиций в основной капитал за последние пять лет в Алтайском крае составил 103,2%. Он в два раза превышает среднероссийский (101,7%), почти в четыре раза — среднесибирский (100,9%). В последние годы мы в экономику региона в общей сложности инвестируем около 100 млрд руб. в год. Это и дороги, и новые производственные и социальные объекты», — констатирует губернатор Алтайского края Александр Карлин. По его словам, региону удалось избежать резкого снижения инвестиций в кризисные 2015 и 2016 годы: «У нас сокращения были меньше, чем в стране в целом. А в 2017 году мы планируем прирост инвестиций, выход в положительную динамику».

По данным Алтайкрайстата, в текущем году Алтайскому краю удалось сохранить положительный темп роста в промышленности: за 11 месяцев 2016 года индекс промышленного производства в регионе составил 101,6%. Согласно официальному сообщению Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края, «в сфере обрабатывающих производств за 11 месяцев 2016 года объем выпуска продукции вырос на 1,8% при росте месяцами ранее на 1,4%. Положительная динамика регистрируется в производстве машин и оборудования (118,4%), производстве транспортных средств и оборудования (117,2%), обработке древесины и производстве изделий из дерева (101,1%), производстве кожи, изделий из кожи и обуви (158,1%)».

Объем производства в пищевой и перерабатывающей промышленности, которая является лидирующей отраслью региона, с начала года увеличился на 6,5%. Крупные и средние предприятия, работающие на этом рынке, по итогам девяти месяцев инвестировали в модернизацию мощностей и открытие новых производств более 2,6 млрд руб., что на 31,4% больше, чем за аналогичный период 2015 года. Положительные темпы развития отмечены в плодоовощной, масложировой, молочной, мукомольно-крупяной промышленности, производстве готовых кормов для животных. Отрицательные итоги показали производства мясной и рыбной промышленности.

Прагматичные инвесторы

Согласно данным Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края, наибольший объем средств в производство в 2016 году инвестировали ЗАО «Алейскзернопродукт», «Алтайский завод прецизионных изделий», АО «ФНПЦ „Алтай“», ОАО «Ат-транс», ЗАО «БМК „Меланжист Алтая“», «Бийский олеумный завод», «Бийский завод стеклопластиков», ООО «Бия-синтез», ООО «Агросиб-раздолье». Модернизацию действующих предприятий завершили ООО «Третьяковский маслосыровый», ООО «Троицкий маслосыродел», ЗАО «Алтайская крупа». Продолжают реализацию инвестпроектов такие системообразующие предприятия региона, как ОАО «Кучуксульфат», ОАО «Алтай-Кокс», ЗАО «Эвалар», ОАО «Сибирь-Полиметаллы», ОАО ПО «Алтайский шинный комбинат», АО «Барнаульский молочный комбинат». Наряду с ростом объемов производства продукции, новые предприятия позволяют повысить качество изделий, расширить объемы торговли, как внутри региона, так и за его пределами», — подчеркивает начальник Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края Николай Чиняков.



Туризм — одна из тех сфер, где власти Алтайского края готовы пойти на особые условия поддержки бизнеса, реализующего крупные инвестиционные проекты. На фото: ОЗЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь»

Алтайский центр инвестиций и развития — организация, специализирующаяся на привлечении инвесторов в регион — в течение 2016 года осуществила на принципах «одного окна» сопровождение 54 инвестиционных проектов с общей заявленной стоимостью реализации более 11 млрд руб.

Один из крупнейших инвесторов в сфере сельхозпроизводства Алтайского края — группа компаний «Юг Сибири», в состав которого входят «Барнаульский маслоэкстракционный завод» (ранее ООО «Агросиб-раздолье») и «Бийский маслоэкстракционный завод». Холдинг специализируется на производстве, продвижении и реализации продуктов переработки масличных культур. «С 2013 года мы реализуем инвестиционные проекты, направленные на повышение мощности переработки, снижение себестоимости производства, увеличение выпуска готовой продукции», — рассказывает генеральный директор ООО «Юг Сибири» Михаил Маркович. — В 2016 году стартовал проект стоимостью более 450 млн руб. по строительству на территории «Барнаульского маслоэкстракционного завода» второго цеха рафинации производства мощностью 210 т в сутки с сопутствующими производственными площадками. В настоящее время на предприятии завершаются пуско-наладочные работы, а в январе 2017 года состоится запуск нового производства». С вводом дополнительного цеха мощности по рафинации увеличатся почти в два раза и достигнут 410 т масла в сутки. Благодаря реализации инвестиционной программы ГК «Юг Сибири», объемы производства рафинированного растительного масла в Алтайском крае за последние пять лет утроились, достигнув по итогам прошлого года 136,3 тыс. т. В настоящее время производственные мощности предприятия позволяют перерабатывать 165 тыс. т семян масличных культур: сои, рапса, подсолнечника.

Активно инвестирует в развитие производства и компания «Грана». «Я прагматик. Раз агропромышленная компания инвестирует, значит, ситуация на рынке приемлемая. А мы инвестируем очень много каждый год. Это сотни миллионов рублей», — говорит генеральный директор АО «Грана», вице-президент Союза зернопереработчиков Алтай Валерий Гачман. — В апреле текущего года на АО «Коротоякский элеватор» начали строительство, а в ноябре ввели в эксплуатацию первую очередь нового элеватора мощностью для хранения 20 тыс. т стоимостью 202 млн руб. После введения второй очереди (99 млн руб.) новый элеватор сможет одновременно хранить 38 тыс. т зерна. Также в этом году АО «Табунский элеватор» заключен контракт на поставку оборудования для строительства новой мельницы, суммарной мощностью 400 т в сутки. Общая сумма инвестиций составит 680 млн руб.»

Сохранение инвестиционной активности в Алтайском крае в условиях экономического кризиса во многом объясняется широким набором финансовых мер поддержки, которые регион оказывает инвесторам. «В регионе сохраняются самые актуальные меры поддержки в АПК: несвязанная поддержка в растениеводстве, поддержка молочного скотоводства и инвестиционного кредитования, компенсация прямых затрат на строительство и модернизацию объектов, меры по устойчивому развитию сельских территорий и мелiorации сельскохозяйственных земель», — рассказывает председатель комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Михаил Шетинин. — С 2017 года вводится единая субсидия, которую регио-

ны будут распределять самостоятельно. Эта мера призвана повысить ответственность территорий за эффективное и результативное использование федеральных средств. В следующем году будет запущен новый механизм кредитования сельхозпредприятий, который в значительной мере облегчит их деятельность. Продолжится возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным на срок до 15 лет». «Все инвестиции в агропромышленный комплекс сегодня возможны только на условиях господдержки», — подчеркивает Валерий Гачман.

При этом он указывает на рост стоимости сырья и продуктов переработки в условиях санкций, что повышает интерес бизнеса к АПК. «Санкции пошли на пользу производителям сельхозпродукции», — соглашается генеральный директор АО «Алтайская крупа» Сергей Решетник. — Второй год цены на все виды сельхозпродукции — зерно, крупу, молоко, мясо — сельхозтоваропроизводителю на руку, этим бизнесом заниматься интересно».

По словам Михаила Марковича, его компания использует все возможные механизмы государственной поддержки, как краевого, так и федерального уровня. «Югу Сибири» была оказана помощь в разрешении административных барьеров, развитии инфраструктуры, подведении инженерно-технических коммуникаций. С 2011 по 2016 год «Барнаульский маслоэкстракционный завод» получил 81,3 млн руб. из краевого бюджета (субсидии по инвестиционным кредитам, налог на имущество) и 770 млн руб. из федерального (субсидии на закупку сельскохозяйственного сырья, субсидии по инвестиционным кредитам).

Есть резервы

Другим важнейшим фактором привлекательности Алтайского края для развития бизнеса являются растущие позиции региона в рейтинге инвестиционной привлекательности субъектов федерации, который составляет Агентство стратегических инициатив (АСИ). «В 2016 году регион вошел в число 25 наиболее инвестиционно привлекательных территорий страны, а уровень инвестиционного риска за это время снизился более чем в два раза: с 72-ой в 2005 году до 31-ой позиции в 2016 году. При этом результаты значительно превзошли значения индикаторов по инвестиционному риску, предусмотренные государственной программой Алтайского края „Экономическое развитие и инновационная экономика“ на 2015–2020 годы», — комментирует Николай Чиняков.

В 2016 году Алтайский край сохранил место в III группе регионов РФ с благоприятным инвестиционным климатом (всего пять групп) и занял пятое место из 12 в СФО. Эксперты отметили высокие позиции региона по трудовому, потребительскому, производственному, финансовому, институциональному, инновационному, природно-ресурсному и туристическому потенциалам, стабильность финансовой и экономической систем, низкий уровень криминального риска.

По мнению предпринимателей, Алтайский край занимает лидирующие позиции в стране по времени, необходимому для регистрации юридических лиц, качеству предоставления услуг регистрации прав собственности. Бизнес отмечает сокращение сроков подключения к объектам инженерной инфраструктуры, выдачи разрешения на строительство и постановки объекта недвижимости на кадастровый учет. За два года в крае удалось в два раза сократить количество процедур, необходимых для получения разрешения на строительство нового объекта. На 45 дней сокращен предельный срок подключения потребителей электроэнергетики.

«Мы одним из первых в стране заключили полноформатное соглашение с Агентством стратегических инициатив. Находимся в активном взаимодействии со всеми авторитетными, зарекомендовавшими себя в стране объединениями предпринимателей,

общественными организациями, в том числе с „Деловой Россией“, „Опорой России“, Союзом промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палатой», — говорит Александр Карлин. — Взаимодействие налажено как с федеральными структурами, так и с их региональными отделениями. Мы создали современную нормативно-правовую базу, которая регулирует условия оказания государственной поддержки значимых инвестиционных проектов на территории Алтайского края».

При этом губернатор указывает на ряд проблем, тормозящих приток инвестиций в регион. «Ситуация у нас удовлетворительная, однако еще есть неиспользованные резервы. В частности, мы ждем улучшения показателей от деятельности Росреестра и от контролирующих структур. Опросы предпринимателей показывают большое количество проверок, некоторые разрешительные процедуры слишком громоздки и затянуты по времени», — констатирует губернатор. Позитивные изменения в социально-экономическом развитии Алтайского края на ближайшую и среднесрочную перспективу он напрямую связывает с улучшением инвестиционного климата.

Как рассказали в Главном управлении экономики и инвестиций Алтайского края, в целях улучшения инвестиционного климата в регионе был создан организационный штаб («проектный офис») по внедрению «дорожных карт» под председательством Александра Карлина. В состав штаба вошли руководители органов исполнительной власти края, территориальных управлений федеральных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в лице представителей администрации Барнаула и Павловского района. «По итогам совместной работы разработан и утвержден план мероприятий („дорожная карта“), направленный на упрощение порядков, сокращение сроков прохождения основных административных процедур и регламентации отдельных видов деятельности. В него включены более 160 мероприятий по четырем направлениям Национального рейтинга состояния инвестиционного климата», — отметили в Главном управлении экономики и инвестиций региона.

По состоянию на 1 декабря 2016 года реализованы 67 мероприятий, позволивших улучшить условия ведения бизнеса в Алтайском крае. В том числе разработаны регламенты предоставления госуслуг по проведению экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий, определены критерии приоритетного инвестиционного проекта. В региональном законодательстве предусмотрена возможность предоставления земельных участков в аренду без проведения торгов. Кроме этого, принят региональный закон об установлении нулевой ставки для индивидуальных предпринимателей при применении упрощенной системы налогообложения.

Организовать трафик

«Мы принимаем и поддерживаем всех инвесторов, которые с добрыми намерениями приходят в наш край», — заявляет Александр Карлин. Тем не менее, в ближайшие годы приоритет будет отдаваться инвесторам, способным принести в регион передовые технологии, высокие стандарты производительности и условий труда, подчеркнули в Главном управлении экономики и инвестиций Алтайского края. Ставка делается на крупные инвестиционные проекты в сфере сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности, строительной индустрии, биофармацевтики, туризма, а также на формирование мощного научно-инновационного комплекса.

В 2017 году инвестиционные проекты стоимостью более 100 млн руб. планируют ОАО «Черемновский сахарный завод», ООО «Алтайская буренка», ООО «ЛДЦ МИБС», ООО «ПремьюСтрой-Алтай», ООО «Русская кожа Алтай».

Реализуются крупнейшие инвестиционные проекты в сфере туризма: «Создание ОЗЗ ТРТ „Бирюзовая Катунь“», «Создание туристско-рекреационного кластера „Белокуриха“», «Белокуриха-2», «Игровая зона „Сибирская монета“». Частные и государственные инвестиции в туризм более чем оправданы. Алтайский край признан экологически благополучной зоной отдыха. В 2015 году регион посетили свыше 1,9 млн человек, в 2016 здесь ожидают принять более 2 млн туристов. Причем, как россиян, так и иностранцев.

Одним из перспективных инвестиционных проектов в сфере туризма является создание туристско-рекреационного кластера «Барнаул — горнозаводской город». Ожидается, что к концу года общий объем инвестиций на его развитие достигнет 2,5 млрд руб., из которых более 1,8 млрд руб. — средства бизнеса, 690 млн руб. — вложения федерального бюджета, 100 млн руб. — затраты регионального и муниципального бюджетов.

«Барнаул — горнозаводской город» предполагает реставрацию памятников архитектуры, строительство новых современных отелей, кафе, мест для отдыха. Задача проекта — сохранить уникальную городскую архитектуру 18 — середины 19 веков, что позволит привлечь туристов, интересующихся историей.

По словам Александра Карлина, в этом году сданы уже три объекта кластера — лестница в Нагорный парк, мост через реку Барнаулку и газовая котельная в исторической части Барнаула. Продолжается реконструкция моста на Ленинском проспекте. «Это первый этап создания кластера, предполагаем следующий этап — он будет в себя включать строительство набережной Оби, обустройство Нагорного парка, создание там объектов туристической инфраструктуры и коммунальное обустройство в центральной части Барнаула. Активно ведутся работы по созданиюливневой канализации на ряде исторических улиц, где ее или никогда не было, либо она была разрушена и приведена в нерабочее состояние и, соответственно, создавать там новые объекты либо реконструировать старые было весьма проблематично», — рассказал губернатор. Он также отметил, что представители бизнеса активно ведут работу в старой части Барнаула — строят новые объекты и реставрируют исторические здания.

Кластер предполагает создание 2,2 тыс. рабочих мест, 710 мест размещения для гостей. В его состав входят семь туристско-рекреационных комплексов: «Культурно-исторический парк с горной аптекой», «Демидовская площадь с ансамблем улицы Ползунова», «Соборная площадь», «Торгово-культурная зона с пешеходной улицей», «Нагорный парк», конгрессно-выставочный комплекс «Барнаул». Ожидается, что после сдачи в эксплуатацию всех объектов кластера турпоток в Барнаул возрастет с 366 тыс. человек до 521 тыс. человек.

Не хуже зарубежных

Другим перспективным направлением развития экономики Алтайского края является создание импортозамещающих производств. В регионе разработан и утвержден план мероприятий по содействию импортозамещению до 2020 года. В него включены 43 инвестиционных проекта. «В плане зафиксированы приоритетные направления деятельности и виды продукции. В промышленности — продукция сельхозмашиностроения, дизелестроения, химии, включая фармацевтическую промышленность, оборонно-промышленного комплекса. В сельском хозяйстве — продукция животноводства и овощеводства. В пищевой промышленности — функциональные и диетические продукты питания: молочные, мясные продукты, хлебобулочные изделия, продукты детского питания на молочной и зерновой основе», — отметили в Главном управлении экономики и инвестиций.

Бюджетное согласие

Бюджеты сибирских регионов, принятые на 2017 год, снова оказались исключительно социальными. Но в отличие от ситуации годовой давности, чиновники и депутаты региональных парламентов уже не боятся секвестра и с оптимизмом смотрят на перспективы достижения показателей, заложенных в главном финансовом документе. В последующие же два года экономисты прогнозируют уже уверенный рост собственных доходов сибирских территорий, что позволит инвестировать бюджетные средства в инфраструктурные объекты.

— ресурсы —

Найти компромисс

Если год назад большинство регионов Сибирского федерального округа характеризовали бюджеты на следующий, 2016-й, год как катастрофически убыточные и чрезвычайнотрудные для исполнения, то бюджетная кампания-2017 отличилась заметно большей уверенностью чиновников и депутатов в том, что все обязательства будут выполнены. Секвестра не случится, налогооблагаемая база не сократится, расходы не вырастут.

При этом, как и в прошлые два года, сибирские субъекты приняли исключительно социальные бюджеты. «Социальные приоритеты — образование, здравоохранение, социальная поддержка населения — были и остаются для нас базовыми. Расходы на социальную сферу должны стать более целевыми, чтобы поддержку получали те, кто действительно в этом нуждается: граждане, находящиеся в сложной жизненной ситуации, дети и многодетные семьи, пожилые люди. Увеличив расходы на решение социальных задач по целому ряду направлений, мы вводим механизмы справедливого доступа к мерам государственной поддержки. И эта позиция должна быть понятна жителям», — отметил губернатор Алтайского края Александр Карлин.

Отличием бюджетной политики этого года от прошлого стало то, что регионы утвердили бюджеты на трехлетний период. «Мы возвращаемся к старой практике трехлетних бюджетов, от которой отказались в прошлом году», — говорит председатель Совета народных депутатов Кемеровской области Алексей Силин. — Подготовка бюджета принималась в очень непростых условиях, сопровождавшаяся нестабильностью на мировых финансовых рынках, которая поддерживается режимом внешних санкций. Тем не менее, плановые собственные налоговые и неналоговые доходы соизмеримы с уровнем текущего 2016 года и выше, чем уровень 2015 года».

Председатель комитета по бюджетной, финансово-экономической политике и собственности Законодательного собрания Новосибирской области Александр Морозов характеризует бюджет региона на следующий год как «компромисс между возможным и желаемым». «Бюджет в достаточной степени гармоничен», — считает он. В числе приоритетных расходов — обеспечение деятельности государственных и муниципальных учреждений, социальные обязательства перед гражданами, страховой взнос за неработающее население в ФОМС, расходы дорожно-транспортного обслуживания населения, ассигнования областного резервного фонда, обеспе-

чение условий софинансирования с федеральным бюджетом и обслуживание госдолга.

«Бюджет-2017 не прорывной, не стратегический. У нас нет глобальных денег на какие-то мегастройки. Наша задача — в условиях глубокой изоляции со стороны мирового сообщества, наших европейских и американских коллег, выполнить все обязательства субъекта федерации перед жителями. Во многом именно поэтому бюджет на 2017 год принимался в условиях беспрецедентно конструктивной работы депутатов и чиновников», — подчеркнул заместитель председателя комитета по экономической политике, промышленности и предпринимательству Алтайского краевого законодательного собрания Юрий Матвейко.

Социальный уклон

По словам министра финансов и налоговой политики Новосибирской области Виталия Голубенко, бюджет региона на следующий год формировался с учетом необходимости соответствия условиям соглашения по предоставлению бюджетного кредита и плана оздоровления финансов области, выполнения «майских указов» президента России и программ реализации наказов избирателей. «Наш прогноз социально-экономического развития, который положен в основу формирования доходной части бюджета, оптимистичнее, чем среднероссийский», — подчеркивает министр.

Причем впервые за многие годы в Новосибирской области сформирован практически бездефицитный бюджет. Разница между расходами и доходами составляет всего 300 млн руб. Для сравнения, бюджет 2016 года был принят с дефицитом 5,8 млрд руб., а годом ранее — 10,7 млрд руб. «Бездефицитный бюджет позволяет снять управленческие риски, которые могут возникнуть в результате изменения доходной конъюнктуры, а значит привести к увеличению расходов. Если такая ситуация будет иметь место, то она не приведет к вопиющей дефицитности бюджета или росту госдолга», — комментирует «Ъ» Виталий Голубенко. В планах региональной власти на 2018–2019 годы сведение дефицита к нулю. Это позволит уменьшить размер государственного долга, который сегодня составляет около 40 млрд руб. К 2019 году госдолг должен быть менее 50% от собственных доходов региона. Эти параметры согласованы с федеральным правительством, которое ранее заменило коммерческие кредиты, взятые регионом, на бюджетные.

Впрочем, несмотря на оптимистичные оценки властей, обязательства региона по исполнению защищенных статей бюджета — оказание социальной помощи населению, нуждающемуся в государственной поддержке,



Виталий Голубенко уверен в исполнении бюджета-2017 Новосибирской области

обеспечение жизнедеятельности учреждений культуры, образования, соцзащиты — в следующем году заметно возрастут. «Удельный вес социальных расходов в бюджете с каждым годом становится больше. Например, если в 2013 году они составляли около 65%, то в 2017 году — уже в 80–85%. Увеличивается количество граждан, имеющих право на социальные льготы. Плюс необходимость исполнения «майских указов», — говорит Виталий Голубенко. — В социальных расходах, в том числе, «сидит» и часть дотаций, которые мы предоставляем муниципальным образованиям, сельским районам. Ведь по своей специфике они дотируемы на 85–90%, так как налоговая отдача от сельского хозяйства невысока».

Собираемых регионом налогов — на прибыль, имущество и НДФЛ — и акцизов только-только хватает на выполнение социальных обязательств, указывают эксперты. А значит, инженерная и дорожная инфраструктуры годами недофинансируются. Ко второму чтению депутаты решили скорректировать главный финансовый документ, выделив дополнительно 200 млн руб. на программу «Чистая вода», доведя общую сумму расходов по ней до 453 млн руб. Деньги пойдут на реализацию мероприятий по обеспечению населения региона качественной питьевой водой. «Учитывая, что в Новосибирской области 19 сельских округов, получается, что каждый из них дополнительно получит по 10 млн руб. Существенная помощь», — заключает заместитель председателя по бюджетной, финансово-экономической политике и собственности законсобрания Новосибирской области Валентин Сичкарев.

Еще 150 млн руб. депутаты выделили на благоустройство городских дворов и ремонт дорог частно-

го сектора. «Эти ресурсы выделяются с таким условием, что город Новосибирск такую же сумму выделяет из своего бюджета на эти же цели. Таким образом, город получает 300 млн руб. на благоустройство», — отметил Александр Морозов.

В то же время дорожный фонд Новосибирской области из-за изменения в порядке отчисления акцизов на топливо в 2017 году недосчитается 2,2 млрд руб. — четверти всех поступлений. «Каждый год идут разговоры о том, что нужно повышать нормативы обслуживания дорог. Даже в первом приближении это требует дополнительно как минимум 3–4 млрд руб. в дорожный фонд», — говорит Виталий Голубенко.

В Алтайском крае объем дорожного фонда в 2017 году снизится на 2 млрд руб. (до 6,8 млрд руб.). При этом дотации из федерального бюджета выросли ко второму чтению на 5,8 млрд руб. «Дотации из федерального бюджета существенно увеличились впервые за многие годы. Это стало возможно благодаря перераспределению 1% налога на прибыль от богатых регионов в пользу менее обеспеченных», — рассказывает депутат Государственной думы РФ Владимир Бессарабов. — Дополнительные средства позволят нам в какой-то мере решить целый ряд проблем: усилить социальную составляющую краевой казны, обеспечить рост зарплат в бюджетной сфере, а также наполнить ресурсами краевую адресную инвестиционную программу». Как ранее комментировал Александр Карлин, «в Алтайском крае всего две территории (Алтайский район и Белокуриха), которым хватает собственных доходов на выполнение их полномочий». Чтобы иметь как можно больше средств на решения социальных вопросов, бюджет Алтайского края на 2017 год был принят с максимальным дефицитом.

Бюджет Томской области сформирован по программно-целевому принципу, отмечает председатель за-

конодательной Думы региона Оксана Козловская. Около 45% бюджета будет направлено на здравоохранение и образование, на объекты коммунальной, инженерной и социальной инфраструктуры планируется направить 1,5 млрд руб., на помощь местным бюджетам — 19 млрд руб. (36% казны), 6 млрд руб. — на поддержку бизнеса и инвестпроектов. По словам госпожи Козловской, областной бюджет постепенно сокращает зависимость от цен на нефть, тенденция продолжится и в 2017 году — доля «нефтяных доходов» составит 28%. При этом доля частных инвестиций в общем объеме финансирования госпрограмм с каждым годом увеличивается и в 2017 году достигнет 30%.

Время надежд

Уверенность в том, что утвержденные на 2017 год бюджеты будут исполнены, вселяет рост собственных доходов, зафиксированный сибирскими территориями в конце текущего года. По словам губернатора Новосибирской области Владимира Городецкого, доходы регионального бюджета в 2016 году увеличатся на 6,87 млрд руб. за счет высоких выплат по налогу на прибыль финансовых организаций и акцизов на нефтепродукты. Принято решение, что дополнительные доходы пойдут на погашение кредиторской задолженности регионального бюджета (994,5 млн руб.), поддержку аграриев (940 млн руб.) и пополнение дорожного фонда (739 млн руб.). 998 млн руб. область направит на финансовую поддержку муниципалитетов.

«Сегодня происходит определенная трансформация внутри экономики региона. Начинают усиливаться позиции отрасли обрабатывающих производств. Это дает определенный сдвиг в уплате отдельных налогов в бюджет. Динамика хорошая. Возможно, по итогам полугодия мы даже увидим некоторое перевыполнение прогнозных цифр. Это позволит нам сделать еще один шаг в направлении раз-

вития инфраструктуры региона», — считает Виталий Голубенко.

По его словам, если параметры прогноза социально-экономического развития Новосибирской области на 2017 год окажутся реальными, «значит, точки стабилизации экономики регион достиг, дальше пойдет рост». Согласно прогнозам минэкономразвития Новосибирской области, объем инвестиций в регион с 2017 до 2019 года составит от 556 до 620 млрд руб. В качестве приоритетных направлений на ближайшие три года в министерстве видят: развитие территориально-производственных кластеров, меры по содействию импортозамещению, улучшение состояния инвестиционного климата, развитие государственно-частного партнерства, укрепление и развитие важнейших конкурентных позиций региона. «Мы рассматриваем любые инструменты для поиска и привлечения инвестиций в Новосибирскую область. На всех площадках говорим, настаиваем на снятии избыточных административных барьеров, что позволило бы упростить заход инвесторов в регион», — объясняет Валентин Сичкарев.

В ближайшие три года рост ВРП Омской области составит от 0,3% до 2,3% ежегодно, объем капитальных вложений спрогнозирован с ростом на 2–3% в год, ожидает минэконом региона. Рост инвестиций связывают с реализацией крупных проектов: производство катализаторов на базе омского нефтезавода, модернизация ряда промышленных предприятий, создание комплекса по производству ракет-носителей «Ангара» на базе ПО «Полет» и т.д.

Согласно ожиданиям Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края, рост промышленного производства в регионе в 2017–2019 годах может составить 6%. Локомотивами роста станут пищевые производства, сельхозмашиностроение, химия и фармацевтика, производство резиновых и пластмассовых изделий. «Работы по созданию условий роста предпринимательской, деловой, инвестиционной активности прежде всего за счет совершенствования нормативно-правовой базы, которая обеспечивает региональные меры господдержки, за счет использования федеральных инструментов дают нам основание прогнозировать со следующего года восстановительный рост инвестиций», — говорит заместитель начальника Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края Вера Ельникова.

«Все больше ведущих экспертов отмечают, что, начиная со следующего года, Россия выйдет на траекторию постепенного экономического роста, главным условием которого станут частные инвестиции и создание максимально благоприятных условий для развития бизнеса», — отмечает Оксана Козловская. Ежегодный прирост промышленного производства в регионе за 2017–2019 годы прогнозируется от 1,5% до 2,9%, объема работ по виду деятельности «строительство» — от 2,3% до 3,9%, оборота розничной торговли — от 2,4% до 2,6%, объема сельского хозяйства — от 2,7% до 3,8%. Если в 2017 году рост ВРП прогнозируется темпом 0,9%, то в 2019 году — 2,5%. Восстановлению инвестиционной активности будет способствовать оживление экономики, а также реализация крупных инвестиционных проектов в сфере сельского хозяйства, обрабатывающих производств и нефтегазовой отрасли, прогнозируют экономисты администрации Томской области.

Михаил Кичанов

Review Инвестиции

Регион для прагматиков

— тенденции —

с22

«Мы по-прежнему будем поддерживать наш бизнес, мы сохраним соответствующие программы, а кое-где меры поддержки будут усилены. Но акценты будут смещаться на поддержку именно импортозамещающих производств. Пристальное внимание будет уделено сельхозмашиностроению, производству оборудования пищевой и перерабатывающей промышленности», — рассказал Александр Карлин.

Примером успешной реализации программы импортозамещения в Алтайском крае является компания «Сисорт». Предприятие занимается производством и поставками фотосепараторов в регионы России и за рубеж. «На примере компании «Сисорт» мы видим саму логику развития импортозамещения. Сначала фирма просто продавала зарубежные аппараты по сортировке семян, зерна и так далее. За-

тем пришла идея собирать агрегаты здесь. Далее компания пришла к тому, что пора производить подобные аппараты уже собственной конструкции, которые будут адаптированы под наш рынок», — рассказывает Александр Карлин.

За последний год объем продаж фотосепараторов «Сисорт» на экспорт вырос в два раза. Свои изделия компания поставляет более чем в 10 стран, в том числе и западноевропейские — Германию, Болгарию, Польшу, Чехию. В перспективе компания планирует построить собственный завод, так как в настоящее время арендует производственные помещения. Инвестиции в строительство оцениваются в 500 млн руб. «Мы нацелены на расширение производства и создание для него современных условий», — говорит коммерческий директор «Сисорт» Виталий Савинков. — Самое главное — есть рынок. Недавно продали первый аппарат в Испанию для сортировки риса

и изюма. В этом направлении мы будем работать в ближайшем будущем. Кроме того, есть идея производить оборудование по сортировке мусора. Думаем, сможем реализовать проект через два года. Для этого нужны специальные машины, которые мы пока не производим».

Кроме этого, в ближайшие годы власти намерены оказывать поддержку бизнесу, инвестирующему в информационные технологии. «Инвестиции в ИТ-сектор являются одним из наиболее эффективных направлений вложения. Это подтверждает и опыт ведущих стран мира. Уверен, что важнейшим аспектом взаимодействия участников мероприятия должен стать обмен опытом, использование имеющихся ресурсов для преодоления трудностей, возникающих на пути становления региональной ИТ-сферы», — подчеркнул Александр Карлин.

То, что в 2017 году приток инвестиций в край увеличится, у председателя

совета регионального отделения общественной организации «Деловая Россия» Юрия Матвейко не вызывает сомнений. Инвестиционный потенциал у Алтайского края очень большой. «У нас есть ресурсы и желание руководителя субъекта. Регион слышит и работает с предложениями по инвестиционным проектам. Однако у нас есть серьезный минус — Алтайский край находится достаточно далеко от европейской части России. И за счет логистики наша продукция не всегда конкурентоспособна. Кроме того, у нас достаточно дорогие тарифы на электроэнергетику и высокая кадастровая стоимость земли. А это не те проблемы, которые можно решить на уровне субъекта. Руководство края совместно с бизнес-сообществом продолжит работу по созданию оптимальных условий для развития инвестпроектов в крае», — считает господин Матвейко.

Илья Николаев



Число проектов в пищевой промышленности Алтайского края продолжает динамично прирастать



События года



Первый заместитель губернатора Александр Данильченко – один из шестерых высших должностных лиц Кемеровской области, которых Следственный комитет России обвиняет в вымогательстве контрольного пакета акций угольного разреза «Инской» стоимостью 1 млрд руб.



27 июня горно-металлургическая компания «Норникель» остановила производство на Никелевом заводе, старейшем и самом «грязном» в Норильске



Полпредом президента России в Сибирском федеральном округе стал губернатор Севастополя Сергей Меняйло



В августе федеральная торговая сеть «Пятерочка» X5 Retail Group вернулась в Сибирь, открыв пять магазинов в Новосибирской, один – в Омской и три – в Кемеровской областях



Ранняя зима в Сибири выдалась необычайно снежной. С конца октября синоптики зафиксировали уже несколько рекордных за всю историю метеорологических наблюдений снегопадов

сфo

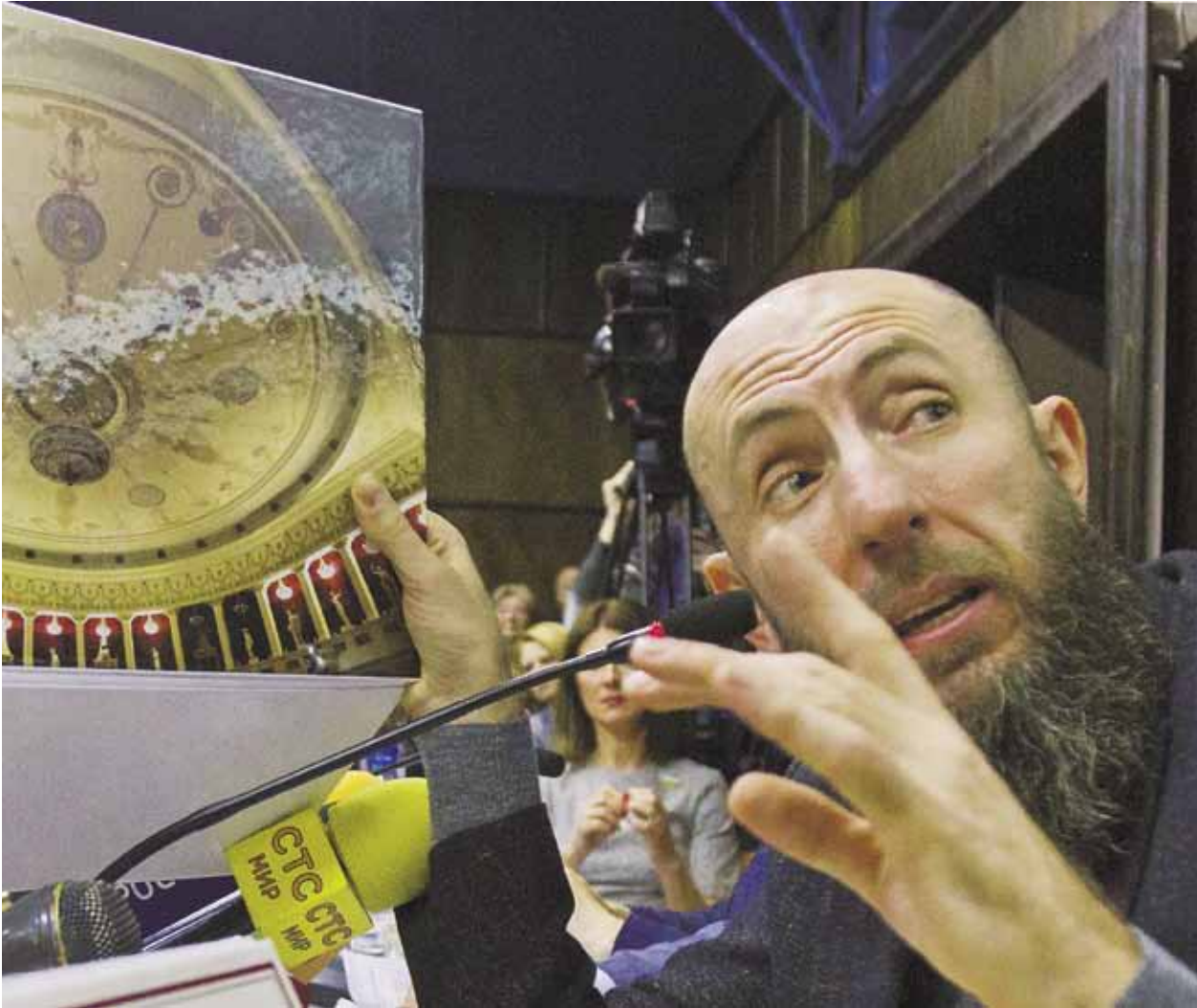
ИТОГИ ГОДА



Мэр Новосибирска Анатолий Локоть намерен оспорить решение арбитражного суда, по которому муниципалитет должен заплатить АО «Сибмост» Альберта Кошкина 2,5 млрд руб.



Центральной темой агропромышленного форума «Всероссийский день поля» в Алтайском крае стало обновление парка сельхозтехники в условиях импортозамещения



Объявленный банкротом генеральный директор Новосибирского театра оперы и балета Владимир Кехман должен своим кредиторам более 9,7 млрд руб.



Томская сеть магазинов «Ярче!» холдинга «KDV-групп» начала экспансию в Москву



Открытие в Новосибирске третьей линии по производству влажных кормов для домашних животных стоимостью 1,7 млрд руб. позволило американскому концерну Mars увеличить мощности производства вдвое



Центр океанографии и морской биологии «Дельфиния» стал первым стационарным дельфинарием в Сибири

Топ-5 событий года

Выбор губернатора Кемеровской области Амана Тулеева

Несмотря на сложнейшую экономическую ситуацию в стране, мы продолжаем развиваться, наращивать промышленное производство, добычу угля, строить жилье, выполнять все социальные обязательства перед кузбассовцами. В целом валовой региональный продукт в этом году по сравнению с 2015 годом вырастет на 1,7% и составит 865 млрд руб. И это при том, что в целом по стране ожидается его снижение на 0,6%.



1. Metallurgy наращивают производство суперсовременных рельсов

Инвестиции в развитие металлургии в 2016 году составят 4,3 млрд руб. Это на уровне прошлого года. Наш флагман, АО «Евраз Объединенный Западно-Сибирский металлургический комбинат», продолжает реализацию мощнейшего проекта по импортозамещению — производству 100-метровых рельсов для высокоскоростных магистралей.

Основной покупатель рельсов Евраз — АО «РЖД», но сегодня предприятие вышло на рынки и стран СНГ (Казахстан, Туркменистан, Азербайджан) и дальнего зарубежья — в Индию, Индонезию, Египет, Саудовскую Аравию, Пакистан, Бразилию, Алжир, Иран.

Кроме того, сейчас на ЗСМК работают над новым рельсом для высокоскоростного движения, который будет уникален сразу по нескольким параметрам: по более мощным нагрузкам, которые сможет выдерживать, и по скорости, которую позволит развивать. С такими рельсами по высокоскоростным магистралям смогут ходить не только пассажирские поезда, но и тяжелые грузовые составы! С учетом климатических особенностей России, новые супер-рельсы будут устойчивы к перепадам температуры от +60 до -60 градусов. Такие рельсы вообще никто в мире еще не пробовал делать!

2. Развитие строительной отрасли

В строительстве событием стало не только введение в строй 1 млн кв. м жилья, но и нескольких важнейших социальных объектов. Это вокзал в Белове для поездов дальнего и пригородного следования. Вокзал получился очень красивый: яркий, стильный, современный. Он построен из нату-

ральных материалов — гранита и мрамора, учтены требования по сейсмике — может спокойно выдерживать подземные толчки до девяти баллов. Главное, все сделано именно для людей, для пассажиров, для их удобства и комфорта. Особо важно, что новый вокзал стал по-настоящему доступным для людей с ограниченными возможностями здоровья.

Кроме того, в этом году введены спортивные объекты мирового уровня. В том числе губернаторский центр сноуборда и горных лыж на горе Туманная в Таштаголе. Это крупнейший в России центр олимпийской подготовки спортсменов по этим видам спорта и, естественно, прекрасное место отдыха — для всех желающих сноубордистов и горнолыжников.

Также в этом году открыли суперсовременный физкультурно-оздоровительный комплекс «Кемерово» с ледовой ареной, вложили в его строительство почти 465 млн руб., ввели прекрасный бассейн «Сибирь» в Кемерово.

И, конечно, самый значимый объект — это детский корпус областной клинической больницы, который мы реконструировали ко Дню шахтера-2016 в Кемерово. По сути, создали новый специализированный центр с суперсовременным оборудованием для лечения сложных заболеваний у детей Кузбасса. На строительство и оснащение детского корпуса направлено почти 300 млн руб. Особо хочу отметить, что около 37 млн руб. из них собрали наши кузбассовцы!

3. Сохранили мощную систему социальной защиты

Но главное, конечно, не эти цифры. Главное — качество жизни кузбассовцев. Считаю, главное наше достижение — то, что в сложнейшей экономической ситуации нам уда-

лось сохранить нашу уникальную систему социальной защиты, одну из самых мощных в России. Мы не отказались ни от одной льготы! Бесплатно вручили ребятишкам, студентам более девяти тысяч велосипедов. Старшему поколению бесплатно раздали более 25 тыс. пар палочек для скандинавской ходьбы.

Наше самое главное богатство — это дети. 14-ый год подряд в Кузбассе рождается более 30 тыс. малышей. Особо радует, что у нас растет число семей, которые рожают и второго, и третьего ребенка! И сегодня каждая пятая семья, в которой рождается ребенок, у нас — многодетная!

Самое главное, растет средняя продолжительность жизни. В Кузбассе она выросла за последние десять лет почти на четыре с половиной года и составит в 2016 году 68,5 лет.

4. Угольная отрасль выстояла

Как известно, в 2016 году наша системообразующая угольная отрасль

столкнулась с тяжелейшим кризисом на мировых рынках. Цены рухнули до уровня конца 1990-х — начала 2000-х годов, по всему миру стали разоряться успешные в прошлом компании. К тому же, после международной конференции в Париже по глобальному изменению климата, в которой принимало участие 196 стран, запад развернул настоящий крестовый поход против угля. Мы выдержали очень мощные нападки на уголь.

Сегодня угольная промышленность Кузбасса держится! Мы сохранили наши предприятия, все профессиональные трудовые коллективы, не допустили сокращения шахтеров. В 2016 году в развитие угольной отрасли мы инвестировали 52 млрд руб., это на 2 млрд руб. больше, чем в 2015 году. За счет этого провели реконструкцию шахты «Юбилейная» (Новокузнецк), ведем строительство двух разрезов: «Трудармейский-Южный» (Прокопьевский район) и участка «Карачиякский» (Новокузнецкий район).

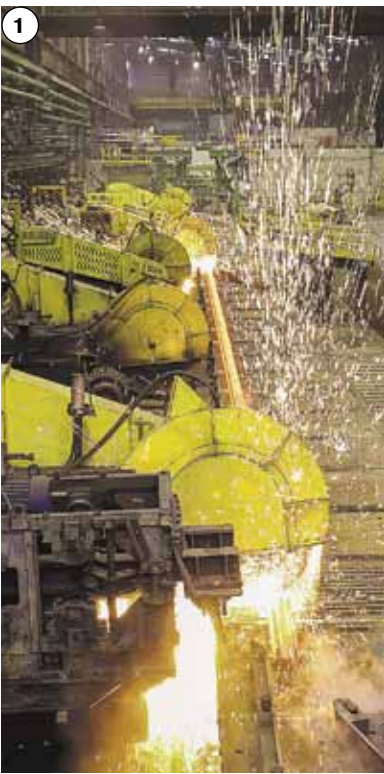
В результате большой созидательной работы всех наших шахтеров и открытчиков в 2016 году добудем 225 млн т нашего «черного золота», на 9,8 млн т больше, чем в 2015 году.

На сегодня благодаря Кузбассу Россия продолжает удерживать третье место по экспорту угля (после Австралии и Индонезии).

5. Миллион тонн зерна

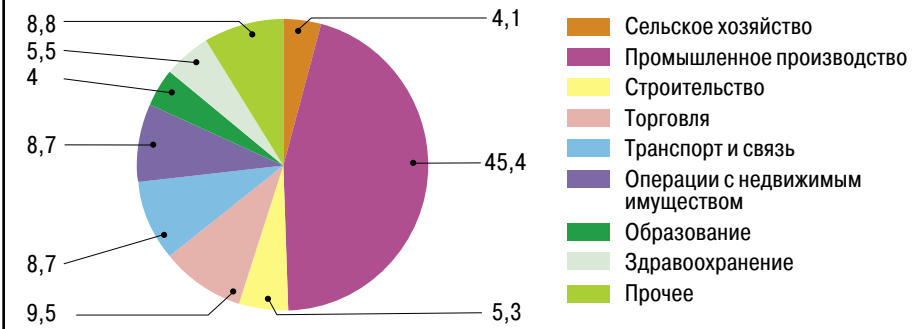
Несмотря на непростые погодные условия, наши сельские в этом году выполнили свою стратегическую задачу — собрали наш заветный миллион тонн зерна (1,07 млн т). Кузбасс — с хлебом! Полностью обеспечили кузбассовцев картофелем и овощами, мясом птицы. А по яйцу вышли на новый рекорд — получили 1,16 млрд штук, на 10 млн штук больше, чем прошлым году.

В целом кузбасский агропромышленный комплекс в сложнейшей экономической ситуации сработал с плюсом, то есть дал рост производства по сравнению с 2015 годом.

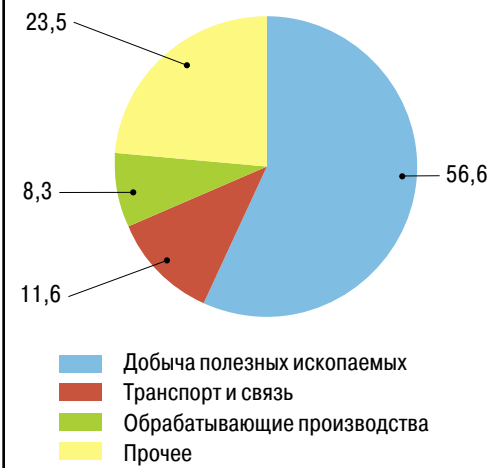


Инвестиционная карта Кемеровской области

ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ, в %

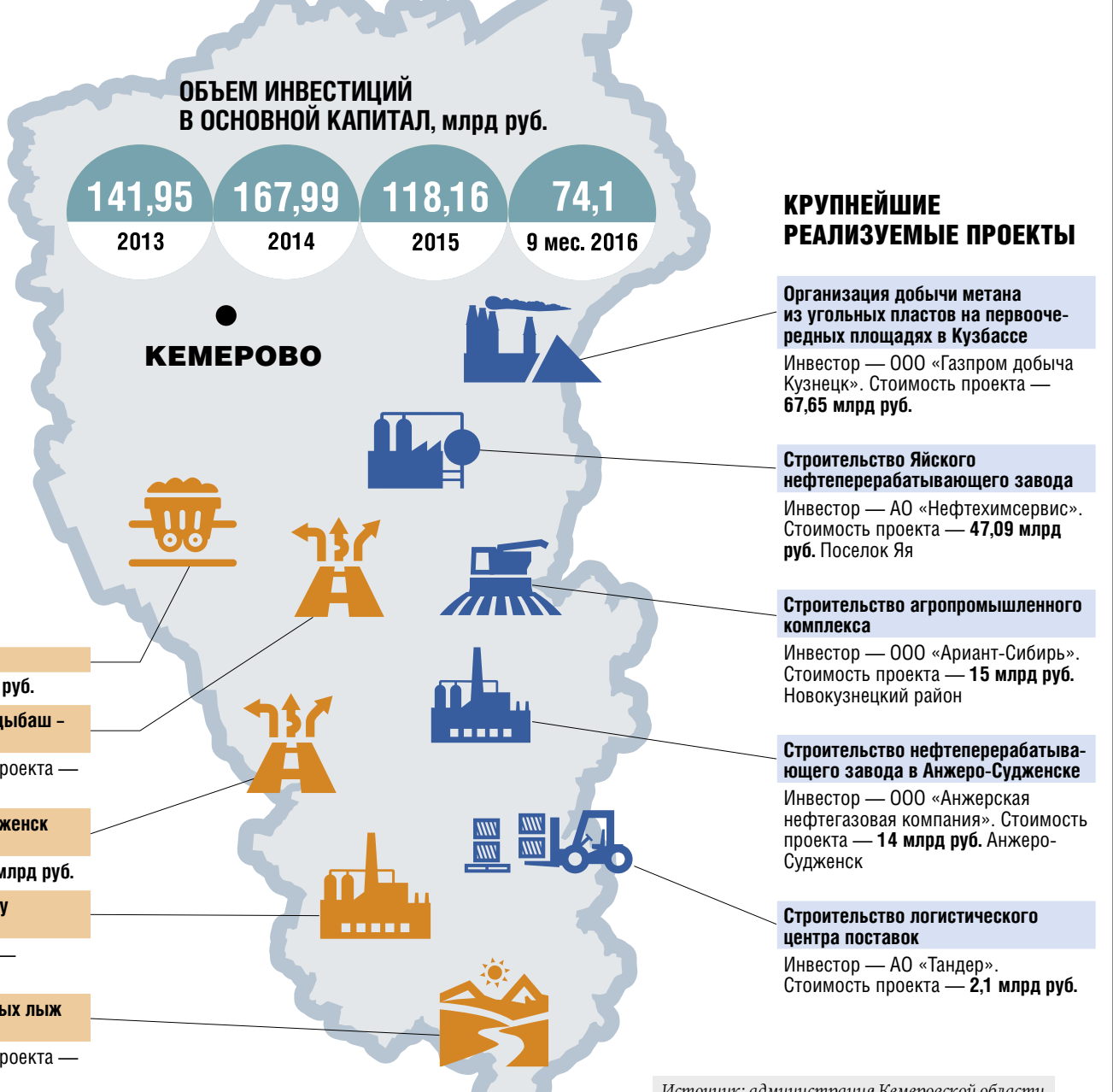


РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ, в %



КРУПНЕЙШИЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ

- Реконструкция ООО «Шахта „Юбилейная“**
Инвестор — «Топпром». Стоимость проекта — 6,4 млрд руб.
- Строительство автомобильной дороги Кузедеево - Мундыбаш - Таштагол на участке в обход поселка Каз**
Инвестор — бюджет Кемеровской области. Стоимость проекта — 2,05 млрд руб.
- Перенос автомобильной дороги Кемерово - Анжеро-Судженск протяженностью 5,8 км**
Инвестор — АО «Черниговец». Стоимость проекта — 2 млрд руб.
- Строительство завода по малотоннажному производству сжиженного природного газа**
Инвестор — ООО «Сибирь-Энерго». Стоимость проекта — 1,29 млрд руб.
- Строительство второй очереди губернского центра горных лыж и сноуборда в Таштаголе**
Инвестор — бюджет Кемеровской области. Стоимость проекта — 385 млн руб.



Топ-5 событий года

Выбор главы Республики Алтай Александра Бердникова

Уходящий 2016 год оказался насыщенным и динамичным. Нам удалось реализовать несколько знаковых для экономики региона инфраструктурных проектов, продолжить развивать отрасли социальной сферы. Приятно, что наши инициативы находят поддержку со стороны федерального правительства и президента Владимира Путина. Важных событий в жизни республики было много, назову лишь самые знаковые для развития региона.



1. Открыт очередной участок Чуйского тракта после реконструкции

В 2016-м году мы открыли уже второй обновленный участок Чуйского тракта — главной транспортной артерии региона. Этот участок протяженностью 5,6 км открылся на границе с Алтайским краем, въезд в республику расширился до четырех полос, что значительно увеличило пропускную способность «главных ворот» Горного Алтая. Работы велись с 2014 года, за три года на реконструкцию было направлено 1,18 млрд руб.

Чуйский тракт — это не просто дорога, это легенда, история. Он входит в десятку красивейших дорог мира по версии National Geographic. С середины 18 века русские купцы по этой дороге доходили до Катунки, до Бии. Реконструкция трассы — часть федеральной программы по развитию транспорта России. Проект включает в себя семь пусковых комплексов, два из которых уже сданы в эксплуатацию в районе горно-алтайского аэропорта, в июле этого года движение открыли и на первом пусковом комплексе.

2. Новая больница — главному туристическому району

В этом году Республика Алтай была отмечена на федеральном уровне как один из немногих регионов, где зафиксировано значительное снижение показателей смертности населения. Этому способствовала многолетняя работа по развитию медицинской отрасли. На финансирование сферы здравоохранения ежегодно уходит практически четверть нашего бюджета. Каждый год мы строим, ремонтируем и открываем в республике важные объекты — от фельдшерско-акушерских пунктов в отдаленных горных

селах до крупных больниц в районных центрах.

В декабре мы открыли наш самый проблемный долгострой — центральную больницу в популярном у туристов Чемальском районе. Построить здесь больницу собирались еще в 1990-е годы, и стройка действительно началась. Однако потом в стране грянул кризис, и объект заморозили. Только четыре года назад мы нашли инвестора, который согласился вложить в эту больницу собственные средства, а после завершения строительства продать объект республике.

Ресурсы нашего дотационного бюджета ограничены, поэтому я попросил о помощи президента Владимира Путина, он с пониманием отнесся к нашей ситуации и согласился, что такому крупному развитию району, который к тому же ежегодно принимает сотни тысяч гостей из самых разных регионов России, новая современная больница необходима прямо сейчас. Он распорядился выделить нам 650 млн руб., чтобы купить здание у инвестора.

3. Патриарх вернул на Алтай святыню

Святейший Патриарх Московский и всея Руси Кирилл, в конце августа уже во второй раз посетивший Горный Алтай с официальным визитом, вернул на алтайскую землю святыню. Он привез ковчег с мощами святителя Макария (Невского), которого называют просветителем алтайцев. Благодаря деятельности Макария алтайский народ получил новую письменность, сферы здравоохранения ежегодно уходит практически четверть нашего бюджета. Каждый год мы строим, ремонтируем и открываем в республике важные объекты — от фельдшерско-акушерских пунктов в отдаленных горных

В рамках визита патриарх Кирилл также освятил закладной камень на

месте будущего кафедрального собора, который станет главным храмом республики. Кафедральный собор Всемилостивого Спаса будет возведен на месте первого собора, построенного при Святителе Макарии и разрушенного в 1936 году. Это, без сомнения, станет данью уважения к его культурному и духовному подвигу.

4. Заработал очередной объект солнечной генерации

Одним из важнейших событий 2016 года для Республики Алтай стало открытие уже третьей в регионе солнечной электростанции мощностью 5 МВт, запущенной 9 сентября в Усть-Канском районе. Станция обеспечивает электроэнергией тысячу домохозяйств и, как говорят эксперты, позволяет снизить выбросы в атмосферу углекислого газа на 4,5 тыс. т в течение года. Развитие альтернативной энергетики является для нас одним из приоритетных направлений. Ранее Горный Алтай не имел собственной генерации, всю электроэнергию мы получали по воздушным линиям Бийского энергоузла и всецело зависели от перетоков из соседних регионов. Пропускная способность линий ограничена, и в последние годы в республике постоянно отмечался дефицит энерго мощностей.

Понимая, что у нас никогда не будет построена большая ТЭЦ, поскольку нет ни одного производства, которое могло бы окупить подобный объект, мы сосредоточили усилия на развитии альтернативной энергетики. Осенью 2014 года первая и крупнейшая на тот момент в стране солнечная станция мощностью 5 МВт была запущена в Кош-Агачском районе при личном участии президента Владимира Путина. В 2015 году здесь же построили вторую станцию аналогичной мощности, а в 2016-м заработала солнечная станция в Усть-Канском районе.

Инвестором проекта выступает ГК «Хевел», которая продолжает строительство солнечных станций в республике и в дальнейшем. В соответствии с заключенным нами соглашением, к 2019 году общая установленная мощность объектов солнечной энергетики в Республике Алтай достигнет 90 МВт. Это позволит нам практически полностью ликвидировать энергодефицит и энергозависимость, ведь зимой пиковое потребление мощности в республике составляет 120 МВт. Тогда же мы сможем заняться и снижением тарифов, которые сейчас у нас — одни из самых высоких в Сибири.

5. Воздушным воротам Горного Алтая — пять лет

9 ноября Республика Алтай отпраздновала пятилетие возрождения в

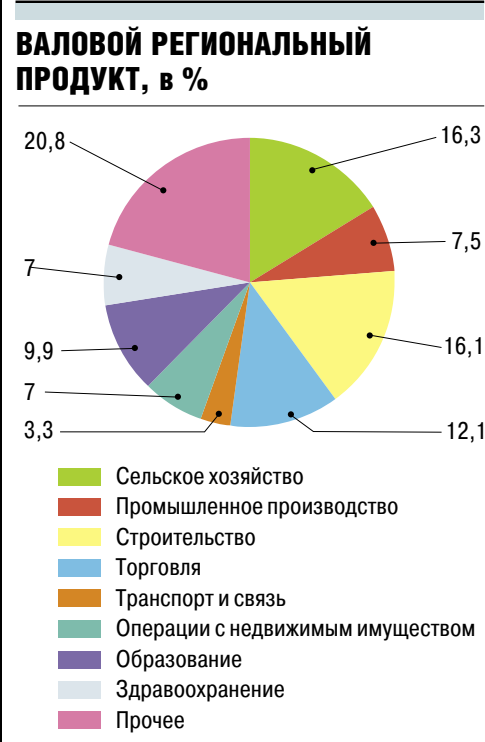
регионе авиации. Ровно десять лет назад мы приняли решение о реконструкции аэропорта «Горно-Алтайск», и вот уже пять лет прошло с тех пор, как был открыт обновленный, можно сказать, построенный заново аэропорт, и сюда полетели первые самолеты, а уже через полгода мы открыли регулярное авиасообщение с Москвой.

Аэропорт уже два года работает без убытков, последовательно расширяется маршрутная сеть. Сейчас, помимо Москвы, налажено регулярное авиасообщение с Новосибирском, Красноярском, Тюменью. Осенью 2016 года запустили новые рейсы — в Екатеринбург, Казань, Уфу. Пользуясь стыковочными рейсами в этих городах, из Горно-Алтайска можно улететь практически в любую точку России. В следующем году в планах запуск прямых рейсов на Омск и Иркутск.

Республика Алтай находится на развилке четырех государств: России, Монголии, Китая и Казахстана, поэтому аэропорт «Горно-Алтайск» просто обречен на то, чтобы стать частью международного транспортного коридора. Планируем построить грузовую и международный терминалы, взлетно-посадочную полосу удлиннить до 3 км. По нашим прогнозам, к 2020 году первые чартерные рейсы полетят в монгольский Ховд, китайский Урумчи, казахскую Астану.



Инвестиционная карта Республики Алтай



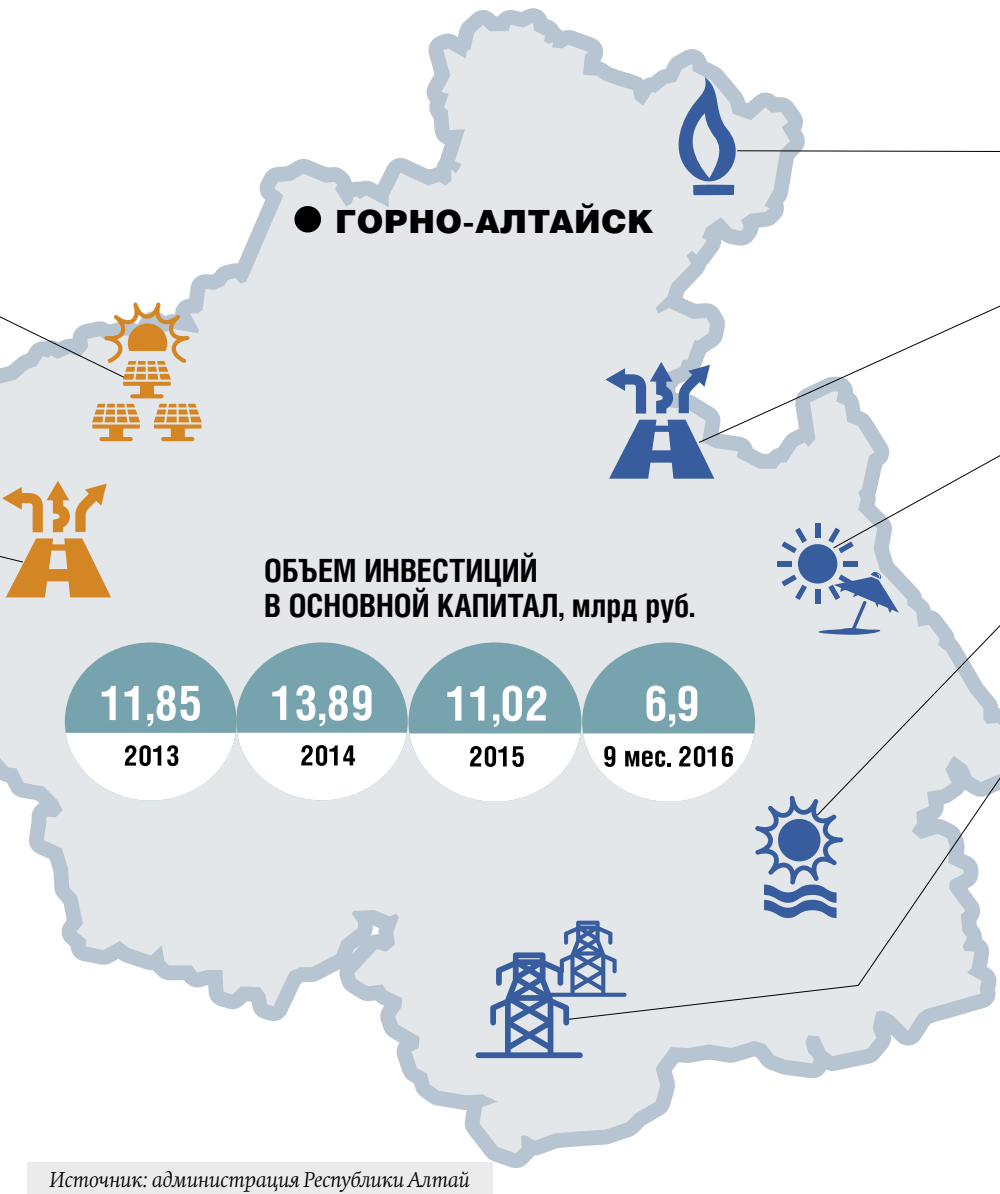
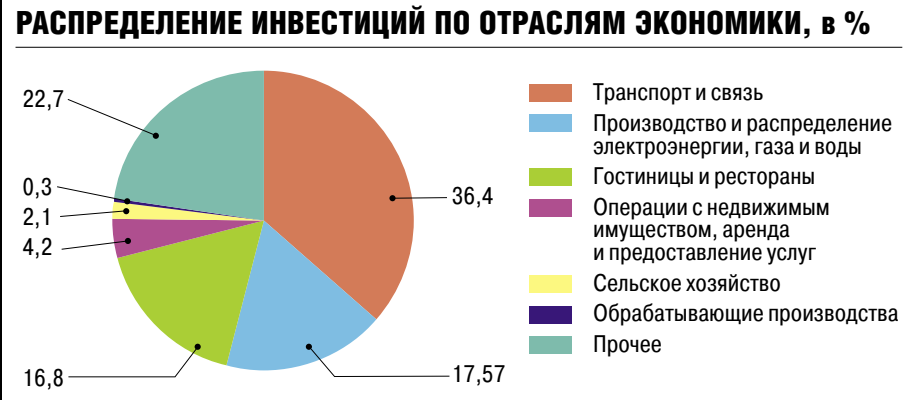
КРУПНЕЙШИЕ РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ В 2016 ГОДУ

Строительство солнечной электростанции общей мощностью 5 МВт в Усть-Канском районе Республики Алтай

Инвестор — ГК «Хевел». Стоимость проекта — 559 млн руб.

Строительство и реконструкция автомобильной дороги М-52 (Р-256) «Чуйский тракт» до границы с Монголией — первый пусковой комплекс протяженностью 5,6 км

Инвестор — бюджет Р.Ф. Стоимость проекта — 829,3 млн руб.



КРУПНЕЙШИЕ РЕАЛИЗУЕМЫЕ ПРОЕКТЫ

Газификация Республики Алтай, строительство подводящих газопроводов к жилым микрорайонам

Инвестор — бюджет Республики Алтай и Р.Ф. Стоимость проекта — более 6 млрд руб.

Строительство и реконструкция автомобильной дороги М-52 (Р-256) «Чуйский тракт» до границы с Монголией

Инвестор — бюджет Р.Ф. Стоимость проекта — 2,5 млрд руб.

Строительство всесезонного спортивно-оздоровительного санаторно-туристского комплекса «Манжерок»

Инвестор — ЗАО «Горнолыжный комплекс „Манжерок“». Стоимость проекта — 3,1 млрд руб.

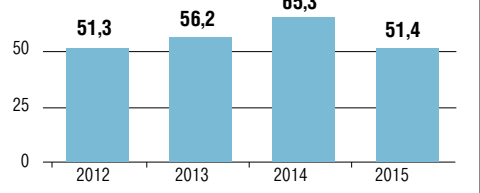
Строительство туристического комплекса на кордоне Самыш вблизи Телецкого озера

Инвестор — ООО «Барнаулская сетевая компания». Стоимость проекта — 716 млн руб.

Реализация инвестиционной программы ОАО «МРСК Сибири»

Инвестор — ОАО «МРСК Сибири». Стоимость проекта — более 200 млн. руб. ежегодно.

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ, тыс. руб.



Строители запаслись терпением

— **недвижимость** —

с13 Соответственно меняется в кризис и структура расходов. По сравнению с 2015 годом на 40% возросли обязательные платежи и взносы, на четверть — покупка валюты. При этом расходы граждан во вкладах и ценных бумагах снизились на 41%. Люди перестали нести деньги в банк! Вложения в недвижимость уменьшились почти на 15%, — привел неутешительную для строительной отрасли статистику господин Савельев.

Опрос крупных застройщиков показал, что до 40% квартир в сданных в эксплуатацию домах не проданы. «Ситуация с количеством нерализованного жилья у каждой строительной компании своя. Но то, что проблема перепроизводства на новосибирском рынке новостроек остается актуальной — это факт. Сейчас у нас в продаже находятся четыре дома. В двух из них проданы почти все квартиры, в остальных осталось реализовать около 20% жилья», — говорит Иван Сидоренко. Благодаря расчетам с подрядчиками и поставщиками стройматериалов квадратными метрами, компании «Новосибирск Строймастер» удалось минимизировать количество непроданных квартир на момент сдачи новостроек в эксплуатацию. «Сегодня непроданными остаются 5–7% квартир. И это количество, конечно, не является для нас проблемой», — подчеркивает Вера Коновалова. Долю «бартерных квартир» в общем объеме сданного компанией жилья она оценила в 15–20%.

Раздуть ипотеку

Перепроизводство неизбежно влияет на цену товара. На первичном рынке в Новосибирской области стоимость квадратного метра в 2015 году подешевела с 49,4 до 46,6 тыс. руб., во вторичном — с 59,4 до 55 тыс. руб. В 2016 году падение на вторичном рынке продолжилось — с 54 до 52,6 тыс. руб. за кв. м. Притом, что цены на новостройки с начала года пошли вверх, по итогам третьего квартала они все еще не достигли уровня первого квартала 2015 года, остановившись на отметке 48,1 тыс. руб. Александр Савельев отметил, что по итогам 2015 года регион попал в топ-3 территорий с самым большим

падением цен на вторичном рынке жилья, а в 2016-м оказался на втором месте (–7,3%) после Москвы (–8,3%).

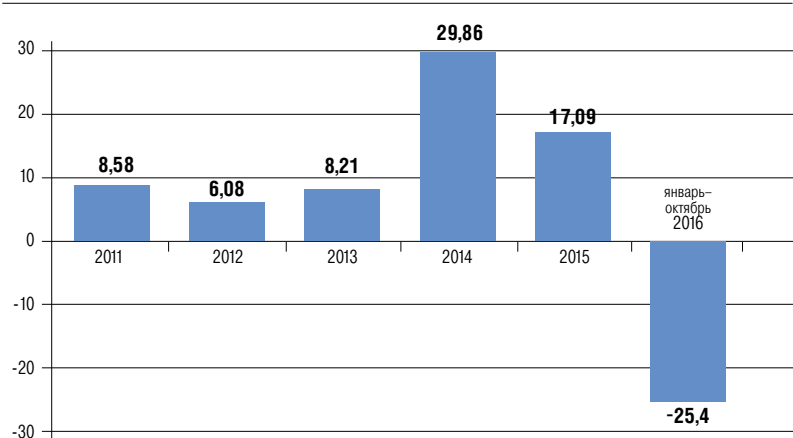
Аналитики «СРО строителей Сибирского региона» посчитали, что при сложившейся на рынке труда средней заработной плате для того, чтобы купить 1 кв. м жилой недвижимости, новосибирец вынужден коптить 11 месяцев. Самый высокий показатель доступности жилой недвижимости в стране зафиксирован в Ненецком автономном округе — 1,9 месяца (85,5 тыс. руб./кв. м), наиболее низкий — в Севастополе — 32 месяца (83,8 тыс. руб./кв. м). Москвич же со средней зарплатой в 55,7 тыс. руб. в состоянии купить «квадрат» за год.

По словам экспертов, в сложившихся экономических условиях драйвером строительного рынка остается ипотека. Директор департамента развития ипотечного бизнеса банка «ФК Открытие» Дмитрий Вагабов оценивает долю ипотечных кредитов в общем объеме продаж жилья в новостройках от 50 до 80% в зависимости от объекта. В Новосибирской области ипотечное кредитование непрерывно росло с 2010 года, когда было выдано 9,6 тыс. займов на сумму 10,9 млрд руб., до 2014 года — 28,9 тыс. кредитов на 42,9 млрд руб. Но уже в 2015 году рынок просел на 40%. По итогам текущего года в лучшем случае ожидается повторение результата прошлого года — около 16–17 тыс. кредитов (26–27 млрд руб.).

Сохранения объемов ипотечного кредитования на падающем рынке, по мнению бизнеса, удалось добиться

ДИНАМИКА ПРИРОСТА ВВОДА ЖИЛЬЯ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ПЕРИОДУ, %

источник: «СРО строителей Сибирского региона».



Новосибирск в состоянии «переварить» не более 1,2 млн кв. м нового жилья в год

ся за счет действия государственной программы субсидирования процентной ставки. «Приведу простой пример. Стоимость квартиры — 5 млн руб., сумма кредита — 3,5 млн руб. Без субсидирования заемщик берет ипотеку на 20 лет по ставке 11,3% и платит 36,9 тыс. руб. в месяц, на условиях субсидирования — ставка уже 7%, платеж — 27,2 тыс. руб.» — констатирует Дмитрий Вагабов. По его словам, в октябре ставки на ипотечном рынке вернулись на докризисный уровень, чему способ-

ствовало двукратное снижение инфляции за 10 месяцев текущего года. В банке «ФК Открытие» ожидают, что в 2017 году количество выданных ипотечных кредитов на 5–10% превысит рекордный показатель 2014 года.

Строители оптимизма банкиров не разделяют: госпрограмма субсидирования заканчивает свое действие 31 декабря текущего года. Будет ли ее действие продлено на следующий год, остается под вопросом. В любом случае, первые два месяца 2017 года поддержки точно не будет. «У нас нормальный президент и он сделает все, чтобы раскатать ипотеку. Поскольку только ипотека может поднять отрасль», — говорит Вера Коновалова. — Насколько я знаю, на федеральном уровне обсуждается возможность снизить процентную ставку. Но только этого, считаю, не достаточно. Нужно чтобы банки брали не 20% в качестве первоначального взноса, а 10%. И чтобы первые два года люди платили бы только проценты, без тела кредита. Это была бы помощь». «В сложившейся экономической ситуации я не вижу предпосылок для роста ипотеки в 2017 году», — считает Иван Сидоренко.

Резервы для развития

«Строительная отрасль только входит в кризис из-за высокой инерционности процессов, но и выбирать-ся из него она будет так же медленно

и долго», — прогнозирует Александр Савельев. — Если говорить о 2017 году, то в оптимистичном варианте мы останемся на уровне 2016 года, а в пессимистичном — упадем еще на 15–25%, это моя оценка».

Начало восстановления спроса на новосибирском рынке жилой недвижимости бизнес ожидает не ранее второй половины 2018 года. Этому, в частности, будет способствовать снижение темпов строительства в 2017 году. Предполагается, что квартиры, на которые сегодня нет платежеспособного спроса, будут проданы в течение полугода-двух лет. «Падение рентабельности на рынке неизбежно приведет к уходу случайных игроков, которые переориентируются на другие виды экономической деятельности. Снижение объемов ввода жилья сбалансирует рынок, и тогда начнется рост продаж», — уверен Иван Сидоренко.

По его мнению, Новосибирск в ближайшие два-три года будет в состоянии «переварить» не более 1,2 млн кв. м нового жилья в год. «Помимо низкого платежеспособного спроса, инфраструктура города не поспевает за строительством. Это инженерные сети, дороги, образовательные учреждения. Если же темпы окажутся выше, город может столкнуться с необоснованным демпингом, а значит, и ростом числа обманутых дольщиков», — объяснил господин Сидоренко.

Впрочем, Александр Савельев видит возможность «разогнать» темпы строительной отрасли даже в условиях кризиса. «Первый «денежный мешок» — активы банков. Их суммарный объем равен 74 трлн руб., на инвестиции в 2015 году направлено всего 1,1 трлн руб. На долю строительных компаний в кредитном портфеле банков приходится всего 3% от объема займов, выданных в первом полугодии 2016 года», — говорит эксперт. — Второй «денежный мешок» — сбережения самих граждан. Население страны накопило около 30 трлн руб. в России и до \$700 млрд за рубежом. Использование даже небольшой части этих средств на инвестиционные цели, особенно на строительство жилья, могло бы дать значительный источник для развития отрасли. Только по СФО совокупные накопления населения превысили 1,6 трлн руб.».

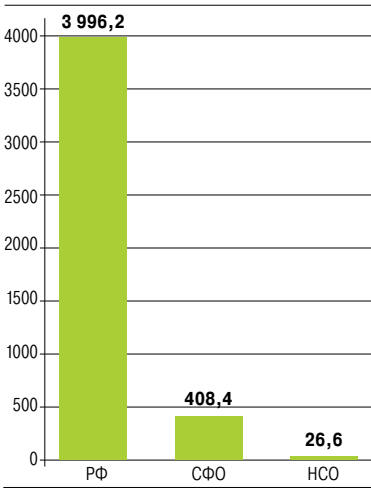
Как бы то ни было, председатель комитета по строительству, жилищ-

но-коммунальному комплексу и тарифам Законодательного собрания Новосибирской области, основатель компании «Первый строительный фонд» Майис Мамедов прогнозирует уже через год-полтора рост цен на новостройки на 15–20%. «С одной стороны, такая перспектива нас радует, с другой стороны — есть опасность возникновения на рынке турбулентности, которой хотелось бы избежать. Но то, что жилье снова будет востребовано, даже не сомневаюсь. Более 60% населения страны нуждаются в улучшении жилищных условий», — подчеркнул господин Мамедов.

Михаил Кичанов

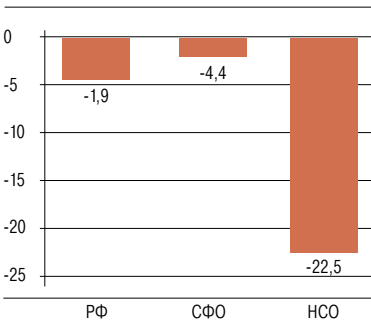
ОБЪЕМ РАБОТ ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «СТРОИТЕЛЬСТВО» ЗА ПЕРИОД ЯНВАРЬ–СЕНТЯБРЬ 2016 ГОДА, МЛРД РУБ.

источник: «СРО строителей Сибирского региона».



ОБЪЕМ РАБОТ ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «СТРОИТЕЛЬСТВО» ЗА ПЕРИОД ЯНВАРЬ–В% К СООТВЕТСТВУЮЩЕМУ ПЕРИОДУ ПРОШЛОГО ГОДА

источник: «СРО строителей Сибирского региона».



прямая речь

Каким вы видите развитие бизнеса в 2017 году?

Анна Тихонова, директор регионального центра «Сибирский» АО «Райффайзенбанк»: — В 2016 году мы отметили оживление регионального рынка, позволяющее говорить о некотором восстановлении интереса к инвестиционным проектам у компаний. Но стагнация потребительского спроса населения продолжается, и это не позволяет делать чрезмерно оптимистичные прогнозы на ближайшее будущее. Мы ожидаем, что 2017 год будет для банковского рынка региона и для нас годом стабильности и умеренного роста. Внутри отраслей экономики региона мы ожидаем новых проектов в химической, пищевой промышленности, фармацевтике, а также в некоторых сегментах машиностроения. Обнадеживает положительный тренд, наметившийся осенью 2016 года, в ценах на коксуемые марки углей. «Райффайзенбанк» активно работает в Кузбассе в корпоративном сегменте с 2005 года, так что позитивные тренды в целевом для нас регионе говорят о неплохих перспективах.

Тем не менее, мы строим свою работу с крупным и средним бизнесом с умеренно консервативных позиций и намерены поддерживать высокую эффективность данного направления в 2017 году за счет, в первую очередь, диверсификации портфеля клиентов в сегменте Mid market, а также за счет роста некредитного дохода.

Эдуард Таран, президент РАТМ Холдинга:

— Экономический рост в 2017 году будет возможен только за счет долгосрочных инвестиций, направленных на повышение производительности труда. Банковский сектор, находящийся в жестких рамках, не в состоянии оказывать значимое содействие развитию промышленности. Чтобы ускорить этот процесс, государство пытается улучшить условия кредитования производителей, предлагая им участие в специальных программах поддержки. Проанализировав их эффективность, в уходящем году мы подали заявку на участие в программах, реализуемых АО «Корпорация МСП», что позволит снизить процентную ставку по кредитам и привлечь банковское финансирование для дальнейшей модернизации производственных мощностей. В первую очередь, это касается стекольных активов РАТМ Холдинга.

На промышленной площадке «Экрана» в 2017 году завершим создание индустриального парка. Это принципиально новый для нас вид деятельности. Надеемся, на федеральном

уровне утвердят меры стимулирования промпарков, как в отношении управляющих компаний, так и резидентов — сейчас эти статусы сами по себе преференций не предполагают.

Андрей Бекарев, председатель совета директоров Биотехнопарка Кольцово, учредитель ГК SFM:

— От 2017 не стоит ждать чудес, несмотря на то, что прогнозы сейчас пытаются строить радужные: выборы Трампа, рост курса нефти и пр. По моему мнению, все это довольно обманчиво. Если говорить конкретно про российскую экономику, каких-то явных факторов роста я не вижу: необходимо стимулирование экономики страны в целом, давно назрели системные внутренние изменения, а, соответственно, и кадровые. Хотя для меня не очевидно, что мог бы составить такую команду реформаторов. Думаю, что президент будет дальше укреплять свое реноме борца с коррупцией, но боюсь, что это будет больше напоминать охоту на ведьмы: если мы не говорим про банальные «конверты», то для раскрытия действительно сложных экономических коррупционных схем нужны соответствующего уровня специалисты с экономическим образованием в следственном комитете, прокуратуре и пр. А если важен только показатель уровня раскрываемости, то есть шанс, что пострадает большое количество невиновных или условно невиновных людей. По моему мнению, чтобы реально что-то сдвинулось в экономике, все усилия должны быть брошены на восстановление и создание производства, причем любого, что, кстати, поможет решить и проблему трудоустройства как неквалифицированных, так и высококвалифицированных специалистов.

На рынке отечественной фармацевтики оттепели в 2017 году тоже не ожидается: все также сильно будет влияние бигфармов на отрасль, а поскольку разработка и производство отечественных лекарственных средств реально не стимулируется со стороны государства, то и желающих инвестировать такие длинные деньги в этот сложный и рискованный бизнес не будет.

Руслан Власов, генеральный директор АО «Сибко»:

— Ключевая деятельность компании по производству тепло- и электроэнергии в 2017 году будет осуществляться исходя из индикативов рынка электроэнергии, прогнозных балансов электропотребления, а также прогнозов потребления с учетом ввода объектов недвижимости.

Что касается реализации запланированных инвестиционных проектов в 2017 году, эта работа не зависит напрямую от конъюнктуры рынка, а соответствует актуальным потребностям муниципалитета, основываясь на схеме теплоснабжения Новосибирска, созданию новых рабочих мест, снижении экологической нагрузки.

Из значимых инвестиционных программ — завершение строительства багерной на-

сосной ТЭЦ-5, модернизация турбинных установок на ТЭЦ-3 и АО «Бийскэнерго», модернизация котельных установок на ТЭЦ-2 и ТЭЦ-4 с переходом на использование новых марок топлива.

Евгений Янкилевич, генеральный директор АО «Аэропорт Толмачево»:

— Проекты, реализуемые аэропортом в настоящее время, — созданный нами инфраструктурный, технологический и маркетинговый задел — позволяют строить оптимистичные прогнозы на 2017 год по основным производственным показателям аэропорта Толмачево.

В 2017 году мы ожидаем продолжения роста пассажиропотока на внутренних авиалиниях, который намечался в октябре–ноябре 2016 года. Во многом это будет обусловлено продолжением действия программ субсидирования региональных рейсов, а также за счет продолжения программы субсидирования перевозки отдельных категорий граждан из городов Дальнего Востока.

Что касается международного пассажиропотока — ожидаем постепенное сокращение темпов его снижения и выход в 2017 году в положительную зону роста. Это обуславливается, в первую очередь, снятием ограничений на выполнение чартерных рейсов в города Турции. Другой важнейшей точкой развития международных перевозок будет ожидаемое в ближайшее время снятие ограничений на выполнение перевозок в Египет.

Кроме этого, прогнозируем дальнейшее увеличение доли трансферных пассажиров в структуре пассажиропотока новосибирского аэропорта до 20%, что подтвердит его развитие в качестве узлового пассажирского хаба на территории за Уралом и позволит аэропорту приблизиться по доле трансферных перевозок к аэропортам московского авиационного узла.

Владимир Мартыненко, член совета директоров ООО «АКВА СИТИ»:

— Что касается нашего сегмента рынка (девелопмент и строительство), есть ряд факторов и факторов, на основе которых можно прогнозировать в 2017 году отрицательную динамику. Изменить ситуацию могут разве только специальные мероприятия, направленные на оздоровление рынка. Сейчас показателям по выпуску и реализации стройматериалов уже снизились до 50% к прошлому году, объем их потребления падает, рынок сжимается.

Структурированные холдинги, в составе которых есть застройщики, проектировщики, подрядчики, будут продолжать работать, как в этом году. К ним перетечет клиентский спрос, который ранее размазывался на множество единичных объектов небольших застройщиков. Для потенциальных покупателей недвижимости это будет неплохой год — много хороших предложений в достроенных объектах, снижающаяся ипотечная ставка. Кроме недвижимости, люди будут вкладываться в себя — в здоровье и образование.

БАНК АКЦЕПТ



Банк «Акцепт» основан в 1990 году. Это современный универсальный коммерческий банк, динамично расширяющий свое присутствие на рынке банковских услуг. В инфраструктуру «Акцепта» входит 15 подразделений в 8 городах России. Нам доверяют 5,5 тысяч клиентов - юридических лиц, 40 тысяч частных лиц.

Рейтинги 2016 года

В 2016 году продолжился рост рейтингов банка «Акцепт» среди российских банков. По данным информационного портала Banki.ru по итогам 9 месяцев 2016 года:

- активы банка** поднялись на 25 позиций - с 205 на 180 место,
- капитал** на 6 позиций - с 211 на 205 место,
- кредиты юридическим лицам** на 37 позиций — с 187 на 150 место,
- расчетные счета** на 22 позиции — со 160 на 138 место,
- вклады** на 16 позиций — со 154 на 138 место,
- потребительские кредиты** — со 132 на 130 место.



ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА



Председатель Правления Банка «Акцепт» Константин Александрович Васильев:

«Банк «Акцепт» предлагает предприятиям и организациям качественное обслуживание финансовой деятельности от ведения расчетного счета и выдачи зарплаты сотрудникам на карты банка до кредитования новых проектов».

«В основе нашей клиентской политики всегда была и есть ответственность за финансовую безопасность клиента, поэтому все обязательные банковские нормативы мы поддерживаем выше установленного уровня».

«Если Вам нужен надежный финансовый партнер — ждем Вас в наших офисах».

Сергей Воробьев

Коммерческий директор ООО «Торговый Дом Волга Моторс»

- Мы ценим поддержку банка Акцепт. Кредиты банка помогают обеспечить стабильную работу предприятия «Волга Моторс»

Евгений Калмыков

Исполнительный директор по направлению биокерамика АО «НЭВЗ Керамикс»

- Новое оборудование, приобретенное с помощью кредита банка «Акцепт», позволяет выпускать эндопротезы мирового уровня.

Алексей Пивоваров

Директор ООО «Первая Крупная Компания»

- Самая производительная линия в России, новый формат «Пассим» - мы развиваемся вместе с банком «Акцепт».

Алексей Швыдков

Директор ООО «Птицефабрика Бердская»

- Мы увеличили объем производства товарного яйца благодаря новому оборудованию. Помог банк «Акцепт».