



10 На что идут застройщики, чтобы увеличить продажи на падающем рынке

14 Почему новички рынка микрокредитования начали терять интерес к бизнесу

Производители продуктов питания из Сибири присмотрелись к китайскому рынку. Сегодня целый ряд региональных предприятий ведет переговоры о выводе своей продукции в китайские торговые сети. Эксперты объясняют возросший интерес к восточному соседу жесточайшей конкуренцией в России между производителями и сокращением реальных доходов населения.

Потянуло в Китай

— тенденции —

Интересный рынок

Сибиряки проявляют большой интерес к поставкам продуктов питания на китайский рынок. Экспорт товаров между регионами Сибири и странами-контрагентами за 11 месяцев 2016 года сократился до \$22,9 млрд (за аналогичный период 2015 года — \$25,9 млрд), сообщает Сибирское таможенное управление. При этом экспорт товаров в Китай вырос до \$3,7 млрд (за аналогичный период 2015 года — \$3,4 млрд). Объем экспорта продовольственных товаров в страны дальнего и ближнего зарубежья из регионов Сибири увеличился более чем в два раза, до \$559,1 млн (за аналогичный период 2015 года — \$254,4 млн). В числе стран, на которые приходится наибольшая доля экспортных поставок, — Китай. Как ранее сообщали СМИ со ссылкой на данные Российского экспортного центра (РЭЦ), в Китай больше всего поставляют мороженую рыбу — ее доля более 60%. За девять месяцев прошлого года было поставлено рыбы на \$710,4 млн. Следующие по популярности товары — соя (8,4%), подсолнечное (7,9%) и соевое масло (4,1%). По оценкам Федеральной таможенной службы, за девять месяцев 2016 года Китай закупил более 12 тыс. т шоколада на \$38,4 млн, что в четыре раза больше, чем в прошлом году. В три раза (до \$1,3 млн) выросли поставки фруктовых и овощных соков, в 3,8 раза (до \$1,8 млн) — виноградных вин. Первую партию из 17,6 тыс. бутылок в Китай крымская «Массандра» отправила летом. Винодельческий холдинг «Абрау-Дюрсо» вышел на китайский рынок два года назад.

По данным управляющего АО «ВЭД агент» Александра Дегтярева, с 2014 по 2015 год экспорт продуктов питания из регионов Сибири в Китай вырос более чем в 40 раз, до \$60 млн: «Рост, конечно, огромный, но во многом он объясняется эффектом низкой базы». В 2016 этот рост продолжился, отметил он. В свете западных санкций Россия и Китай сближаются на высшем уровне, и сейчас действительно возможны выгодные сделки по поставкам на китайский рынок потребительских товаров, тем более что девальвация рубля в 2015 году повысила конкурентоспособность российских продуктов, отмечают эксперты.

Продукты на вынос

Преимущества китайского рынка — в территориальной близости и росте благосостояния стран «большой Азии», что способствует покупательной способности и развитию выездного туризма жителей стран АТР, отмечает Александр Дегтярев. Китайский рынок растет в денежном потреблении, растет средний класс, который все больше интересуется качественной иностранной продукцией, говорит он.

«За год наша компания в несколько раз увеличила объемы экспорта мороженого в Китай из Сибири», — рассказал господин Дегтярев. — Это готовый продукт, и ввозить его в Китай проще, чем, например, полуфабрикаты, на ввоз в страну которых нужно получать специальные разрешения». Называть сибирских поставщиков мороженого он не стал, сославшись на коммерческую тайну. По данным Сибирского таможенного управления, за 11 месяцев прошлого года стоимостные объемы поставок мороженого из Алтайского края в Китай выросли в 30 раз. Ранее „Ъ“ сообщал, что, по данным на сентябрь 2016 года, китайцам было продано 70 т российского мороженого — на \$3,5 млн. По оценкам экспертов, в среднем россияне съедают по 3 кг моро-



За 11 месяцев 2016 года объемы поставок мороженого из Алтайского края в Китай выросли в 30 раз

женого в год на душу населения, европейцы около 6 кг, китайцы — менее 1 кг. В будущем Россия претендует на роль основного поставщика мороженого в КНР, говорит глава Союза мороженщиков России Валерий Елхов.

Перспективу развития на китайском рынке увидели также сибирские производители печенья и конфет. Одной из компаний, которая готовится наладить поставки своей продукции на китайский рынок, стала новосибирская «Шоколадная страна».

«Весь каталог продукции, представленной предприятием, интересен китайцам. Компания выходит на этот рынок пока с тремя видами: батончик, соломка и грильяж. В ближайшее время в Китай будет отправлена тестовая партия продукции», — рассказал гендиректор ГК «Экспорт Сибирь» Вячеслав Бондаренко, чья компания выступает партнером «Шоколадной страны» по налаживанию поставок в Китай. По его словам, китайский рынок интересен производителям прежде всего возможностью реализации текущих объемов производства и возможностью развития производственных мощностей. «Существенная часть сибирских предприятий, с которыми мы сегодня ведем работу по налаживанию взаимодействия с китайским рынком, производят обычные продукты повседневного спроса. Однако, учитывая резкое сокращение покупательной способности населения в России, местные производители все активнее выходят с такой продукцией на зарубежные рынки», — говорит господин Бондаренко. По словам директора компании SkylexConsulting (Гонконг) Людмилы Федоровой, многие китайские торго-

вые сети заинтересованы в поставках российской продукции, которая считается экологически чистой и пользуется большим спросом. При этом наценка в торговых сетях на некоторые виды российской продукции может значительно отличаться от цен поставщика. Например, на масло наценка варьируется в пределах 15–30%, на кондитерские изделия разница в цене на полке и цена фабрики может отличаться в 30 раз, отмечает эксперт.

«В кризисные 2015 и 2016 годы производители кондитерских изделий столкнулись с заметным снижением потребления сладостей в стране из-за сокращения доходов потребителей, поэтому экспорт для ряда игроков мог частично компенсировать это снижение», — говорит исполнительный директор Центра исследований кондитерского рынка (ЦИКР) Елизавета Никитина. По данным ЦИКР, на ноябрь 2016 года на Китай пришлось более 15% российского экспорта шоколадных кондитерских изделий и 11,5% экспорта мучных кондитерских изделий. При этом основными экспортными кондитерскими изделиями из числа регионов Сибири стали Кемеровская и Омская области.

Накрутить спэгетти

О планах выйти на китайский рынок заявляют и сибирские производители макаронных изделий. Так, Омская макаронная фабрика намерена продвигать в Китае свой бренд «Добродей». Компания планирует поставлять в китайские торговые сети около 300 т макаронных изделий в месяц. К выводу на внешний рынок компанию подтолкнул рост собственных производственных мощностей и жесткая конкуренция за российского потребителя. По словам менеджера по внешним рынкам предприятия Андрея Ма-

монова, осенью 2016 года на предприятии была пущена новая линия по производству макаронных изделий мощностью 1,2 тыс. кг в час. Инвестиции в ее установку превысили \$1 млн. Сегодня мощности омской фабрики по производству макаронных изделий — 2,5–2,7 тыс. т в месяц, а потенциальный рост — более 3 тыс. т. Увеличение производственных мощностей компании планировалось в связи с растущим спросом на продукцию. Однако экономическая ситуация в стране изменилась: цены на продукцию выросли, а конкуренция между участниками рынка резко усилилась. «Фабрики также нарастили свои мощности, на рынок выходят новые производители, в том числе иностранные. Легкая жизнь участникам рынка вряд ли будет обеспечена в ближайшей перспективе. Сегодня нам нужно резко увеличить рынок сбыта по макаронным изделиям», — сказал господин Мамонов.

«Сейчас емкость российского рынка макаронных изделий растет медленно — на 1–2% в год, с периодами резкого спада потребления во время кризисов и падения покупательной способности рубля», — отмечает аналитик «Алор брокер» Кирилл Яковенко. Россия входит в пятерку крупнейших мировых производителей макаронных изделий, при этом конкуренция на внутреннем рынке высока, говорит консультант практики АПК консалтинговой группы «НЭОцентр» Анастасия Панина. По оценкам Омской макаронной фабрики, выход на китайский рынок — хорошая возможность диверсифицировать сбыт. По данным Людмилы Федоровой, интерес к китайскому рынку также проявляют «Макфа» и «Ресурс» (ТМ «Увелка»). «Рядом макаронных изделий в Китае — на стадии зарождения, так что свободная потенциальная ниша на рынке Китая — хорошая воз-

можность для отечественных производителей», — говорит госпожа Панина.

Рост спроса на пасту в Китае, по данным Анастасии Паниной, связан в большей степени с признанием европейской кухни среди молодого населения страны. «Молодые потребители вскоре станут кормильцами и начнут прививать новую культуру потребления макаронных изделий уже подрастающему поколению, используя пасту как основной компонент пищевой диеты», — уверена она. Директор ассоциации производителей и поставщиков продовольственных товаров «Руспродсоюз» Дмитрий Востриков отметил, что исследование, проведенное Роскачеством в 2016 году, показало, что российские макароны, изготовленные из твердых сортов пшеницы, ничем не уступают итальянским аналогам. Сегодня российская макаронная продукция поставляется в первую очередь в страны СНГ, а также — в Бразилию, США, Китай, ОАЭ и другие.

Об интересе к китайскому рынку говорят и руководство компании «Алтан» (ТМ Granmulino). По словам заместителя гендиректора компании Ольги Карюкиной, выйти в Китай компания планирует с поставок муки: «Мы планируем со второй половины 2017 года начать поставки муки на китайский рынок. Затем, возможно, начнем поставки и такой „экзотики“, как классические макаронные изделия, которые, вероятно, могут пользоваться спросом в мегаполисах».

О взаимодействии

Интерес китайских потребителей к российским продуктам питания будет расти, говорят эксперты. Однако выход на этот рынок имеет ряд сложностей для отечественных компаний. «Известны случаи, когда „не пошел бизнес“ у ряда новосибирских компаний, которые пытались выйти в Китай с полуфабрикатами, например, с сибирскими пельменями», — говорит Александр Дегтярев. По его оценкам, минимальные инвестиции для самостоятельного выхода на китайский рынок составляют от \$1 млн. Людмила Федорова отмечает, что в среднем расходы на растаможку небольшой тестовой партии продукции (примерно 2 тыс. т), учитывая затраты на таможенные пошлины, НДС, составляют примерно \$4 тыс. «При этом самые большие расходы у российских поставщиков приходится на утверждение этикетки и получение сертификата качества при первом ввозе продукции», — говорит она. — Есть много нюансов. Например, одному из российских поставщиков суши пришлось менять упаковку для своей продукции, отправляемой в Китай: она реализовывалась в южных районах, где условия хранения такой продукции в перфорированной упаковке невозможны».

Часто проблемы российских предпринимателей в общении с китайцами связаны с непониманием бизнес-культуры друг друга, комментировал журналу «Коммерсантъ Власть» старший научный сотрудник Научно-исследовательского финансового института Минфина России Сергей Савинский: «Если брать сельское хозяйство, то проблем найти в Китае контрагентов, интересующихся экологически чистым производством, нет. Но искать контрагентов через интернет бесполезно, надо приглашать их к себе, убеждать в надежности, установить неформальный контакт, потратить на переводчика, на юридическое сопровождение». Иначе, считает господин Савинский, контакт может закончиться неудовольствием каждой из сторон.

Оксана Павлова

Субсидии для своих

— господдержка —

Финансовый рынок становится все более зависимым от федеральных программ господдержки корпоративного сектора. По меньшей мере половина кредитов, выдаваемых коммерческими банками сибирскому бизнесу, сегодня предоставляются на условиях бюджетного софинансирования. Тренд этот в 2017 году усилится, считают банкиры. Также они прогнозируют перенос вкладов от региональных коммерческих банков в государственные и консолидация рынка в руках крупнейших игроков.

Вне конкуренции

По единодушному мнению финансовых экспертов, зависимость регионального банковского рынка

от госфинансирования усилилась в последние два-три года. «Желая поддержать реальный сектор экономики в условиях кризиса, федеральное правительство расширило финансовые возможности уже действующих институтов развития, таких как АИЖК, Корпорация МСП, «Роснано», и инициировало создание новых, среди которых Фонд развития промышленности, Корпорация МСП и Фонд развития интернет-инициатив, программы развития АСИ», — объясняет руководитель комитета по финансам и кредитованию малого и среднего бизнеса новосибирского отделения «Опоры России» Константин Каменщиков. — И сегодня процент, под которым можно получить кредит по программам институтов развития, несопоставимо ниже предложения коммерческих банков».

При средних ставках кредитования бизнеса 15–17% годовых, стоимость займов по программам МСП-банка (поддержка малого и среднего бизнеса) начинается от 9,6%, с учетом стандартной коммерческой накрутки банков-партнеров три процента пункта. А созданный для поддержки модернизации российской промышленности Фонд развития промышленности предоставляет кредиты по ставке 5% годовых сроком до семи лет в объеме от 50 млн до 500 млн руб. Промышленники сибирских регионов эти деньги активно привлекают. Например, в Новосибирской области фонд за два года выдал 75 млн ЗАО «Эндосервис», 150 млн ЗАО «НЭВЗ-керамикс», 223 млн НПО «Элсиб», 300 млн ООО «Плазмахимические технологии». Согласно выделению 300 млн руб. ПАО «Сиблитмаш», на рассмотрении нахо-

дится заявка ЗАО «Энергопром — Новосибирский электродный завод». Особенно заметно в последние годы было участие государства в строительном секторе. «Программа субсидирования ставок по ипотеке запущена весной 2015 года и была рассчитана на период с 1 марта 2015 года по 1 марта 2016 года, но в феврале 2016 года власти продлили ее до 1 января 2017 года. Она была призвана стимулировать спрос на новостройки и тем самым поддержать строительную отрасль», — рассказывает руководитель розничного филиала ВТБ в Новосибирске Елена Зайцева. Программа господдержки ипотеки предусматривала субсидирование банков ставки на 3–5% при приобретении частных заемщиками строящегося жилья.

Государственные программы льготного финансирования сегод-

ня вне конкуренции на отечественном банковском рынке, подчеркивают финансисты. «Ни один коммерческий банк не может привлечь пассивы по ставке 6,5%, чтобы предложить заемщикам ставку на уровне 9,5–11%. Физические лица, за которыми борются региональные банки, размещают вклады по ставке до 11% годовых», — отмечает Константин Каменщиков. — Добавьте сюда банковскую маржу и возрастающие риски невозврата кредита в условиях экономической неопределенности и падения потребительского спроса. Становится понятно, что оснований для уменьшения стоимости коммерческих займов нет, и в ближайшей перспективе не предвидится. Фактически весь рынок корпоративного кредитования сегодня в той или иной мере базируется на практике государственного рефинансирования».

Во избежание банкротств В условиях очень дорогих и коротких денег в коммерческих банках переоценить влияние программ институтов развития на экономику сибирских регионов невозможно, считают эксперты. Во-первых, крупным и средним предприятиям, существенно влияющим на экономику региона, за последние два года был расширен доступ к финансированию, причем как за счет фондирования, так и за счет гарантийных обязательств. Во-вторых, господдержка благоприятно повлияла на ценообразование и, соответственно, на конкурентоспособность предприятий на рынке, в том числе межрегиональном. В-третьих, банки — участники госпрограмм за счет предоставляемого фондирования, несмотря на кризис, смогли увеличить свои корпоративные портфели. c14

Экономика региона

Застройщики меняют стратегию

Тотальное перепроизводство квадратных метров заставляет новосибирских девелоперов менять подходы к жилищному строительству и позиционированию своих объектов на рынке. Компании, специализирующиеся на жилье комфорт- и бизнес-класса, вдруг вышли с предложением «квартира под ключ», а строители жилья экономического класса бросились благоустраивать придомовые территории и отделять лифтовые холлы керамогранитом. По мнению участников рынка, политика особо трепетного отношения застройщиков к ожиданиям покупателей новой недвижимости — это надолго.

— недвижимость —

Дали лишку

По итогам 2016 года ввод жилья в Новосибирске составил 1,53 млн кв. м, что на 11% меньше, чем годом ранее. В среднем на одного жителя было построено 0,98 кв. м. В 2015 году этот показатель составил 1,11 кв. м, притом что общероссийское значение — 0,6. Всего, по данным мэрии, новосибирские застройщики в прошлом году ввели в эксплуатацию 26,77 тыс. квартир, из них 63% — однокомнатные и студии, 24% — двухкомнатные, 12% — трехкомнатные и только 1% — четырехкомнатные и более. Несмотря на то что средняя площадь введенных в эксплуатацию квартир в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась с 50 до 52 кв. м, по нашему мнению, чрезмерно высокой остается доля однокомнатных квартир и квартир-студий», — подчеркивает начальник управления архитектурно-строительной инспекции мэрии Новосибирска Анатолий Мотыга.

Несмотря на снижение объемов строительства, по оценке независимого аналитика рынка недвижимости Сергея Николаева, в прошлом году в Новосибирске было сдано на 9,8 тыс. квартир больше, чем продано. Общий же объем нераспроданной за последние два-три года новой недвижимости в городе эксперт оценивает в 19 тыс. квартир (около 1 млн кв. м). На падение продаж на рынке новостроек указывают и официальные цифры. Если в 2015 году Управление Росреестра по Новосибирской области зарегистрировало 36 тыс. договоров долевого участия в строительстве, то в прошлом году только 31,6 тыс. (-12%). В 2014 году этот показатель был еще выше — 55,5 тыс. договоров.

Падение покупательской активности тут же отразилось на стоимости жилья. По данным директора проекта «Декарт.онлайн. Аналитика рынка новостроек» Максима Маркова, за год средняя цена квадратного метра на первичном рынке жилой недвижимости снизилась на 5%, до 54,9 тыс. руб., во вторичном — на 7,4%, до 55,4 тыс. руб. «Чаще всего цены падали на малометражное жилье: студии и однокомнатные квартиры сегмента эконом, которых рынку нужно как минимум вдвое меньше, чем строится сегодня. А, например, квартиры классом выше в ЖК «Барвария» (проект компании АКД) осенью прошлого года подорожали с 56 тыс. до 76 тыс. руб. за 1 кв. м, и темпы продаж не снижаются», — указывает Максим Марков. Как рассказал «Экономике региона» генеральный директор ООО «Энергомонтаж» (специализируется на продаже жилья класса эконом плюс) Иван Сидоренко, цена предложения компании за год снизилась на 15%.

Другие квадратники

Мало кто из участников строительного рынка сомневается в том, что выход из кризиса потребует минимум два года. А значит, нужно приспосабливаться к новым условиям, предлагая рынку только то, в чем он реально нуждается. «Все строительные компании сей-

час озабочены тем, сколько нужно строить жилья, чтобы оно продавалось предсказуемо и эффективно. Уже всем очевидно: то, что строилось до последнего времени, с той квартирографией, с тем качеством материалов и в тех объемах, на фоне структурного изменения спроса, который мы видим, рынку больше не нужно», — считает Максим Марков.

И у каждого игрока строительного рынка своя антикризисная стратегия. Прежде всего речь идет о снижении доли малометражного жилья в пользу двух- и трехкомнатных квартир. «Мы чувствуем очень большой неудовлетворенный спрос на квартиры большей площади. Сейчас мы проектируем несколько жилых комплексов, в которых удельный вес студий и „однешек“ будет заметно меньше, чем мы строили до сих пор. Если раньше в наших новостройках на такое жилье приходилось 40% квартир, то теперь будет 20%. И даже появится предложение четырехкомнатных квартир», — рассказывает генеральный директор группы компаний «Стрижи» Игорь Белокобыльский. «Хоть нас и критикуют за супермалый формат студий, но, к сожалению, в наших жилых комплексах это самое востребованное жилье. Поэтому отказываться от него не будем, хотя и сократили в проектах долю малометражных квартир с 80% до 65%. Больше, чем раньше, строим „двушек“, — со своей стороны, заметил генеральный директор строительной компании «Сибирь-развитие» Дмитрий Червов.

Увеличившийся спрос на двух- и трехкомнатные квартиры Максим Марков объясняет демографической ситуацией, складывающейся в регионе: «С одной стороны, из-за спада рождаемости в конце 1980-х — 1990-х уменьшилось количество молодежи, нуждающейся в студиях и „однешках“. С другой стороны, представители поколения бэби-бума начала 1980-х, ранее проживавшие раздельно, образуют семьи, у них появились дети, и они сегодня заинтересованы в одной общей квартире большей площади».

Также эксперты отмечают возросшее внимание компаний, возводящих жилье экономического класса, к внешнему виду своих объектов, к благоустройству придомовой территории. «У нас было два важных индикатора состояния рынка бюджетных новостроек. Если они наступают, то в эконом лучше не соваться. Это когда концерн «Сибирь» начнет заниматься благоустройством, хотя бы кустики высаживать рядом с подъездами, и когда „Дискус“, никогда не испытывающий проблем со сбытом своих „панелек“, начнет тратить хоть какие-то деньги на рекламу. Так вот, в 2016 году эту ситуацию», — констатирует Максим Марков.

«Раньше больше было инвестиционных квартир, которые люди покупали для перепродажи или сдачи в аренду. Сейчас из-за падения доходности на рынке недвижимости такой покупатель ушел, и мы ориентированы на инвестора, который приобретает жилье для себя. Конечно, у него другие требования к качеству материалов, к комфорту, к содержанию дома, к стоимости обслуживания», — замечает Дмитрий Червов.



Упавшие объемы продаж на рынке новостроек не останавливают застройщиков от инвестиций в новые площадки

Заточить под ключ

Согласно данным мэрии, в прошлом году в Новосибирске было сдано 19% квартир «под ключ» (4,96 тыс.), притом что в Красноярске количество предложений с чистовой отделкой составило 80% от общего числа, в Екатеринбурге — 77%, а в Омске — 34%. «Представителям строительного комплекса Новосибирска следует обратить внимание на то обстоятельство, что в условиях спада экономики и снижения доходов населения у покупателей жилья растет спрос на квартиры с отделкой „под ключ“. Большая часть покупателей, приобретающих новостройки, используют ипотечный кредит. Квартира с отделкой позволяет им сосредоточиться не на ремонте, а на стабилизации своего финансового положения», — убежден Анатолий Мотыга.

И многие девелоперы с чиновником согласны. «Практика показывает: если заезжаешь в новый дом, где нет чистовой отделки квартир, то, по сути, два-три года вынужден жить на стройке. А это шум, мусор, незнакомые люди. При этом мы видим, что не более 5% собственников, въехав в квартиру, занимаются переедочкой ремонта», — говорит Иван Сидоренко. При этом застройщик оговаривается, что квартира «под ключ» востребована только в предложениях эконом-класса и эконом-плюс. «В кризис мы не пробовали развивать сегмент чистовой отделки, поэтому доля его осталась на прежней — около 25%», — отмечает Дмитрий Червов. «Но, считая, предложения „под ключ“ нужно увеличивать. И в ближайшие годы мы этим намерены заниматься. Планируем увеличить штат дизайнеров».

Однако и девелоперы, строящие жилье более высокого класса, все чаще начинают задумываться о чистовой отделке. «Мы неоднократно предпринимали попытки делать в квартирах ремонт „под ключ“, но, к сожалению, ничего кроме негативной обратной связи не получили. Мы знаем, как выдерживать качество и удовлетворить ожидания в строительстве, но как попасть в ожидания покупателя при осуществлении ремонта, пока не понимаем», — делится опытом Игорь Белокобыльский. «Типовые решения нашей ау-

диторий востребованы. Способ удовлетворить индивидуальный запрос мы еще не нашли, но не отказываемся от поиска».

С предложением квартир «под ключ» недавно вышла компания «Сибкадемстрой», возводящая жилье разных ценовых классов. «В рамках компании мы открыли службу ремонта квартир. Разработали несколько вариантов отделки, стоимостью 4–8 тыс. руб. за 1 кв. м. Будем эволюционировать в эту сторону, и не исключаю, что и дойдем до того, что будем думать о частичной мебелировке квартир», — отмечает директор по продажам «Сибкадемстрой» Динар Зарипов.

«Мы сейчас находимся в некоем переходном периоде. По моим расчетам, уже через пять лет многие лидеры рынка будут продавать готовое жилье. Либо же мы перейдем к формату доходных домов, как в Германии», — считает директор по продажам и маркетингу ЗАО «Строитель» Тимур Касаев.

Стать ближе

Меняется в кризис и подход девелоперов к продвижению своих объектов. Игроки ищут наиболее действенные форматы, чтобы привлечь внимание потенциальных покупателей. «Мы полностью ушли со всех общепринятых рекламных полей, считая их неперспективными, бессмысленной тратой денег, времени и сил. Это билборды, телевидение, рекламные баннеры в газетах и так далее», — рассказывает Игорь Белокобыльский. «Ушли в адресный маркетинг, стремясь точно прицеливаться в целевую аудиторию. Арсенал приемов — сотни две». Например, девелопер выкупает рейс маршрутного такси, и пока люди бесплатно едут, рассказывает им о новых жилых комплексах. «Эта работа не приносит мгновенных результатов, но мы видим обратную связь, и работаем с ней. Это то, чего мы лишены, размещая рекламу на билбордах или в журналах», — подчеркивает господин Белокобыльский.

Несмотря на большое количество нераспроданного жилья в сданных в эксплуатацию домах, большинство крупных застройщиков в 2017 году планируют выходить на новые площадки. «Если в 2016 году мы запустили три стартапа, то в этом году начнем строительство четырех новых домов. При этом они будут большей площади», — гово-

рит Игорь Белокобыльский. С тремя новыми объектами в этом году планирует выйти «Энергомонтаж». В прошлом году компания начала строительство двух домов. На уровне 2016 года сохраняет объем инвестиций «Сибкадемстрой». «Мы планируем ввести в эксплуатацию семь домов, около 65 тыс. кв. м, и передать покупателям около 1 тыс. квартир. В среднем объеме производства у нас сейчас составляет 60–80 тыс. кв. м в год, что составляет около 10% от новосибирского рынка. Такие объемы позволяют нивелировать колебания рынка и хорошо контролировать портфель», — считает Динар Зарипов. В прошлом году объем инвестиций компании составил около 3 млрд руб. — проектное финансирование, собственные средства «Сибкадемстрой» и дольщики.

Дальнейшего снижения цен на новостройки участники рынка в 2017 году не ожидают. «Цены на 2017 год сложно прогнозировать, но, исходя из ассортимента, вижу, что ниже она не будет. Пока не закладываем ни роста, ни снижения, но если будут предпосылки к росту, то мы будем поднимать стоимость, так как испытываем сложности с точки зрения управления себестоимостью: идет рост цен по арматуре, бетону, проблемы с рабочей силой», — говорит Динар Зарипов.

Все новосибирские девелоперы сходятся во мнении, что кризис на строительном рынке еще в конце 2016 года достиг дна, и уже в этом году можно ожидать начала восстановления спроса. «Падение продаж по отношению к 2016 году не прогнозируем. Очевидно, что с каждым месяцем предложений будет на рынке все меньше. Если в недавнем прошлом мы предлагали квартир на 1,5 млрд руб., то сейчас на 500 млн. Ожидаем, что интерес к приобретению жилья уже к ноябрю может стать если не ажиотажным, то очень заметным», — говорит Дмитрий Червов.

Во многом росту рынка будут способствовать относительно невысокие ставки по ипотечным кредитам, несмотря на то что государство в этом году отказалось от практики субсидирования ипотечных займов. «По сравнению с прошлым годом, ставка по ипотечным кредитам выросла всего на один процентный пункт. Это не критично. Рынок пока этого не заметил», — считает Игорь Белокобыльский.

Михаил Кичанов

Убийственный контроль

Проблема экспорта российской продукции двойного назначения сектора ОПК и усиливающейся прессинг со стороны контролирующих органов стали темами обсуждения круглого стола, который 2 февраля прошел по инициативе АО «Катод» в Москве. По мнению руководителей частных высокотехнологических компаний, давление на бизнес со стороны проверяющих структур настолько выросло, что сектор оборонной промышленности в ближайшее время может потерять целую отрасль.

ЭКСПОРТНЫЙ СТУПОР

Среди барьеров, препятствующих экспорту российской продукции двойного назначения, участники круглого стола «Проблемы развития инновационных предприятий сектора ОПК в условиях новой экономической реальности» назвали несовершенство внутреннего законодательства и непростую международную ситуацию. «Электронно-оптические преобразователи для приборов ночного видения, которые производит наша компания, являются продукцией двойного назначения, и подвергаются двойному лицензированию. Учитывая политическую ситуацию, получить лицензию на продукцию такого типа стало гораздо сложнее. Уверен, что тому есть объективные причины, но важно эту проблему начать регулировать, а не просто перекрывать экспорт», — рассказал в своем выступлении генеральный директор АО «Катод» Владимир Локтионов.

Он отметил, что экспортные заказы — основной источник прибыли для компании, поэтому вопрос стоит особенно остро: «Даже если мы выигрываем в тендере, то в дальнейшем не сможем получить лицензию на экспорт продукции. Это очень вредит бизнесу, потому что именно экспортные контракты позволяют не только выплачивать зарплату и налоги, но и развивать предприятие, совершенствовать технологию производства, а все это способствует более эффективному исполнению гособоронзаказа».

По словам заместителя генерального директора ЗАО «Дедал-НВ» Виктора Бубенцова, уровень отечественных

систем ночного видения ничем не уступает остальным участникам международных тендеров, однако существующие законодательные барьеры не дают возможности наладить сбыт на иностранные рынки. «Проблемы в законодательстве действительно не дают экспорту развиваться, и это в большей степени касается поставок продукции двойного назначения в адрес зарубежного военного заказчика. Например, у нас появился потенциальный покупатель в дружественной нам Индии, но по факту, согласно нашему законодательству, поставить товар туда просто невозможно», — отмечает господин Бубенцов. Он пояснил, что зарубежные компании лишены этой проблемы, так как имеют возможность получить лицензию через свой департамент экспортного контроля. «В целом мы теряем из-за этой законодательной бреши многомиллионные контракты, а это потеря не только для загрузки нашего предприятия, но и для всей производственной цепочки из других предприятий, которая выстраивается за нами, как производителем конечной продукции», — посетовал Виктор Бубенцов.

В свою очередь советник Управления экспортного контроля Федеральной службы по техническому и экспортному контролю Андрей Ермаков возразил спикеру. Он рассказал, что с учетом сложившихся экономических условий правительство РФ дало жесткие указания содействовать расширению внешней экономической деятельности предпринимателей. По словам господина Ермакова, в 2016 году было выдано «серьезное количество лицензий», в том числе и в адрес военных заказчиков продукции двойного назначения. «Однако нужно учитывать, что главная задача, поставленная перед ФСТЭК России, — это соблюдение международных обязательств со стороны РФ, а также защита национальных интересов. Исходя из этого, если ФСТЭК России и выдает отрицательные заключения, то за каждое из них отчитывается перед руководством страны, а это значит, аргументация отказа должна быть очень серьезная», — пояснил советник.

В то же время, в качестве одного из первоочередных вопросов экспортного регулирования заместитель на-

чала управления контроля сухопутного и морского вооружения, военной техники связи ФАС России Андрей Прилепский назвал ценообразование. По его мнению, некоторые законодательные акты следует постоянно прокомментировать, так как их трактовка на данный момент не прозрачна. «Мы бы хотели изготовить единый документ на основе всех разрозненных документов в части ценообразования. Сейчас эта система не очень хороша, во всем мире цены долгосрочные, у нас они устанавливаются на год. Необходимо фиксировать цены на несколько лет, это нужно, чтобы у предприятий была возможность сокращать издержки», — считает эксперт.

В РЕЖИМЕ ВЫЖИВАНИЯ

Особенно бурное обсуждение вызвала наболевшая у многих промышленников проблема прессинга частных компаний со стороны контролирующих структур. Тема защиты частных высокотехнологических компаний от умеренного давления извне обсуждается довольно часто, однако коренным образом ситуация не меняется. «За последние два года „Катод“ подвергся сорока проверкам, и давление продолжается. На мой взгляд, намеренная дестабилизация высокотехнологического предприятия, выполняющего гособоронзаказ и обеспечивающего обороноспособность страны, является преступлением перед государством», — заявил Владимир Локтионов. «Не всякую компанию можно купить или украсть, как правило, высокотехнологичное предприятие — настолько тонко настроенный организм, что просто управлять им, как рыночной единицей, невозможно, в него постоянно нужно вкладывать, непрерывно вести научные исследования, совершенствовать как само изделие, так и технологию его производства».

Тему продолжил коммерческий директор ВТЦ «Баспик» Кубади Кулов. «История давления на наш бизнес продолжается уже три года, на текущий момент в арбитражном суде порядка 48 дел. В прошлом году ситуация обострилась и недавно было заведено уголовное дело по ст. 159

ч. 4 (мошенничество), и это несмотря на то, что президент не раз говорил о недопустимости использовать эту статью в качестве дубины для воздействия на частный бизнес», — отметил господин Кулов. «Генеральный директор, под руководством которого в России удалось освоить производство микроканальных пластин в промышленных масштабах, не смог прийти на это мероприятие, потому что находится на допросе по очередному уголовному делу».

ВТЦ «Баспик» — единственный в России производитель сложных микроканальных пластин для электронно-оптических преобразователей. Такие изделия в мире могут делать только четыре компании. «Если действия, которые предпринимаются в отношении нашего предприятия, продолжатся, то оно будет вынуждено закрыться. Такое управленческое решение нами уже рассматривается», — подчеркнул Кубади Кулов. Главная проблема, по его словам, в том, что ни на каком уровне власти нет понимания, что в стране «намеренно уничтожаются сразу несколько высокотехнологических отраслей». «Если мы остановим выпуск своей продукции, то компания „Катод“ лишится одного из основных комплектующих компонентов для своих изделий, а значит, не сможет поставить 30Пл для приборов ночного видения. Рано или поздно возникнет вопрос, а кто виноват, однако мы уже лишимся комплектующих для техники ночного видения, и заместить эти изделия в короткие сроки будет просто некому», — предостерег топ-менеджер ВТЦ «Баспик».

Эксперты сошлись во мнении, что проблема бесконтрольного давления на бизнес касается многих частных компаний, и она стоит выше всех законодательных нестыковок, так как ставит под вопрос существование отрасли в целом. ВТЦ «Баспик» и АО «Катод» — единая цепочка и единственные в стране производители комплектующих для создания приборов ночного видения в интересах российской армии. Сейчас усилиями структур извне дестабилизируется работа этих двух предприятий, а значит, ставится под вопрос существование целой технологической цепочки.

Review Агропромышленный комплекс

ПАРТНЕР ПРОЕКТА
ПРАВИТЕЛЬСТВО
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ



Снарядить варяга

Экспорт сельхозпродукции объявлен одним из приоритетов развития агропромышленного комплекса Новосибирской области. В ближайшие месяцы региональные власти намерены создать условия для активной переориентации товаропроизводителей-экспортеров с сырья на продукты сельхозпереработки, обещая бизнесу консультационную, финансовую и административную помощь в расширении рынков сбыта. Причем под географией продаж новосибирских товаров АПК понимается весь мир.

— экспорт —

Растущие объемы

Актуальные вопросы сбыта сырья и продуктов сельхозпереработки Новосибирской области стали предметом обсуждения круглого стола «Агропромышленный комплекс: от продовольственной безопасности к экспорту», который в конце января прошел по инициативе регионального минсельхоза. В мероприятии приняли участие руководители сельхозпредприятий, представители академического сообщества, начальники управлений сельского хозяйства муниципальных районов.

По оценке экспертов, в последние годы зарубежные рынки проявляют все больший интерес к продукции, которую производят сельхозпредприятия Новосибирской области. Только в прошлом году регион вывез за рубеж продовольственной продукции на \$50 млн, отметил начальник Новосибирской таможни Валерий Луков. Общий товарооборот региона в 2016 году составил \$2 млрд. «Если раньше за рубежом наш регион воспринимали как поставщика пшеницы, то сегодня в Новосибирской области выращивают рапс, лен, чечевичу. Последнюю рынок Армении и Афганистана ждет в больших объемах, и алтайцы с омичами уже активно начали ее культивировать. При урожайности даже 10–15 ц/га ценник на чечевичу сегодня достигает 60 тыс. руб. за т», — подчеркнул генеральный директор Новосибирской продовольственной корпорации Александр Тепляков.

Если в 2014 году Монголия закупила у новосибирских экспортеров 3,56 тыс. т пшеницы, то в 2016 году — 7,22 тыс. т. Экспорт льна в Китай за два года вырос с нуля до 10,31 тыс. т. Всего же в 2016 году сельхозпредприятия региона отправили за рубеж 21,4 тыс. т зерна и продуктов его переработки (18,6 тыс. т в 2014 году). В 4,5 раза выросло количество экспортируемых с территории Новосибирской области кормов: с 1,47 тыс. т в 2014 году до 6,5 тыс. т в 2016 году.

«Помимо традиционного экспорта зерна в последнее время появилась интерес российских производителей к экспорту продукции животного происхождения на рынки стран Азии и Африки, а также некоторых стран Европы и Америки. И мы активно содействуем российским производителям продукции в получении доступа на рынки зарубежных стран», — заявил на круглом столе руководитель управления Россельхознадзора по Новосибирской области Алексей Севастьянов.

Если в 2014 году предприятия области экспортировали 1,82 тыс. т животноводческой продукции, в 2015 году — 1,77 тыс. т, то в 2016 году — 7,98 тыс. т (рост к 2014 году — 439%). «Существенно изменилась и структура экспортных товаров. Ранее в основном отправлялось за рубеж сырье: пух, перо. В 2016 году впервые с территории Новосибирской области было отправлено мясо птицы в Монголию, и мороженое — в Монголию и Китай», — констатировал господин Севастьянов.

По данным Алексея Севастьянова, из 54 предприятий АПК Новосибирской области, которые имеют право экспортировать продукцию, товар за рубеж поставляют только 28 компаний. «В реестр экспортеров Россельхознадзора включены 32 хозяйства области, заинтересованные в поставке пшеницы в Китай, 17 хозяйств заинтересованы в поставках в Поднебесную рапса», — отмечает господин Севастьянов.

Мясо, рыба, пух

«Многие вопросы, которые стоят перед крестьянами Новосибирской области, еще не решены. Это производство говядины, молока, овощей и фруктов. Здесь нам еще нужно работать над импортозамещением. Но есть отрасли, где мы достигли больших успехов, это птицеводство и свиноводство. И сегодня остро стоит вопрос о динамичном выходе с нашим товаром за пределы области, на мировые рынки. Это продукты птицеводства и свиноводства. И в регионе есть такой опыт», — отметил в хо-



Благодаря избыточному производству, яйцо — один из приоритетов экспортной политики минсельхоза Новосибирской области

де круглого стола заместитель председателя правительства Новосибирской области — министр сельского хозяйства Василий Пронькин. По данным Минсельхоза, самообеспеченность Новосибирской области по мясу и мясopодуктам составляет 87,3%, молоку и молочным продуктам — 76,5%, овощам — 64,5%, картофелю — 100%, яйцу и яйцепродуктам — 137%, зерну — 203%.

Среди компаний, чей опыт вывоза собственного продукта за рубеж может считаться успешным, эксперты называют группу компаний «Сибирский премьер». В этот вертикально-интегрированный агрохолдинг входят две птицефабрики мясного направления и две яичного, молочные фермы и овцеводческое хозяйство. Как рассказал руководитель департамента инновационной деятельности и международных связей «Сибирского премьер» Александр Квашнин, агрохолдинг поставляет за границу охлажденное и замороженное мясо птицы, полуфабрикаты, колбасы и деликатесы, а также яйца,

молоко, муку. «География поставок достаточно широка: это Китай, Монголия, Казахстан, Вьетнам, в перспективе — другие страны Азии», — рассказывает топ-менеджер. — Но выйти на внешний рынок было непросто. Наши представители регулярно посещали профильные выставки в Пекине, Ханое, Шанхае и других городах, представляли там нашу продукцию. Азия — огромный и очень перспективный рынок, только в одном Шанхае с пригородами проживают 120 млн человек.

Около 10 лет активную экспортную деятельность ведет и компания «Сибирский пух». По словам генерального директора предприятия Александра Авика, пух водоплавающей птицы экспортируется в Германию (70 т), Польшу (15 т), Венгрию (30 т) и Японию (5 т), где из сибирского сырья делают экологически чистые подушки, одеяла и матрасы. За последние три года объем производства на предприятии увеличился в два раза и достиг 400 т пухо-перового сырья в год. И это не предел, уверяет господин Авик. В настоящее время компания реализует инвестиционный проект стоимостью 30 млн руб. Ожидается, что модернизация производства позволит «Сибирскому пуху» повысить качество

продукции и увеличить рентабельность бизнеса.

«В Новосибирской области много озер и рек, а это означает, что у нас можно с успехом заниматься разведением водоплавающей птицы. И в регионе это уже поняли — поголовье гусей и уток как в хозяйствах, так и на личных подворьях увеличивается с каждым годом. Это нас радует, так как сейчас 70% сырья приходится покупать за пределами Новосибирской области, в частности в Курганской и Челябинской областях», — отмечает Александр Авик.

Не менее успешно новосибирцам удается продавать за рубеж и рыбу, обитающую в озерах и реках Новосибирской области. Этим бизнесом 12 лет занимается ООО «Фиш мэн», которое продает в страны Евросоюза филе судака и окуня. Только в 2016 году компания отправила в Европу 42 фуры с сибирской рыбой общей массой 617 т. «Мы вывозим нашу продукцию в Литву, Польшу, Швейцарию, Данию, Германию, Францию. Были поставки в США и Канаду, потом они прекратились, сейчас возобновляются», — говорит учредитель ООО «Фиш мэн» Валерий Жданок. — Кроме замороженного филе, пытаемся продвигать на рынок и нашу копченую продукцию, которой производим до 500 т в год».

Товар высокого передела

Несмотря на успехи экспортеров сырья, будущее внешнеэкономической торговли Новосибирской области региональный минсельхоз все-таки связывает с развитием перерабатывающих мощностей. И здесь уже есть успехи. Производство сыра к 2010 году выросло в 1,1 раза, мяса убойных животных и колбасных изделий — в 1,1 раза, мясных полуфабрикатов — в 1,3 раза, мяса птицы, включая субпродукты, — в 1,7 раза, круп и комбикормов, а также кондитерских изделий — в 1,2 раза.

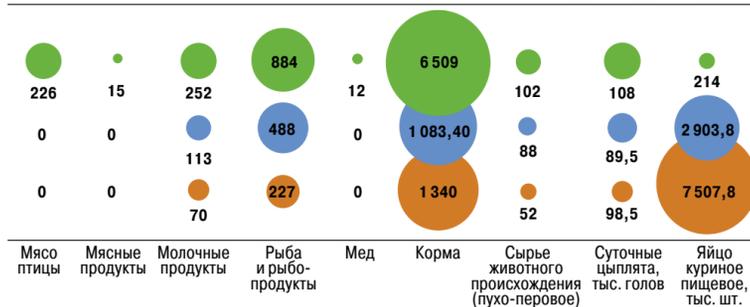
Чем глубже степень сельхозпереработки и инновационнее продукт, тем больше выручка производителя, а значит и налоговые поступления в бюджет. Учредитель компании «Био-Веста М» Владислав Ильин приводит простой пример. Если молоко стоит 30 руб. за 1 кг, то молочные продукты с бифидобактериями, которые выпускает его компания, — уже 250 руб., а цена биодобавок на их основе доходит до 2 тыс. руб. за 1 кг. «Мы производим диетическое, лечебное и детское питание. Предприятий, подобных нашему, в России всего несколько, что позволяет нам успешно конкурировать с федеральными брендами», — рассказывает господин Ильин.

Экспорт продукции АПК Новосибирской области



- Мясо птицы
- Мясные продукты
- Молочные продукты
- Рыба и рыбопродукты
- Мед
- Корма
- Суточные цыплята
- Сырье животного происхождения (пухо-перовое)
- Лен
- Пшеница
- Гречиха
- Овес
- Ячмень
- Рапс

ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ ИЗ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, Т



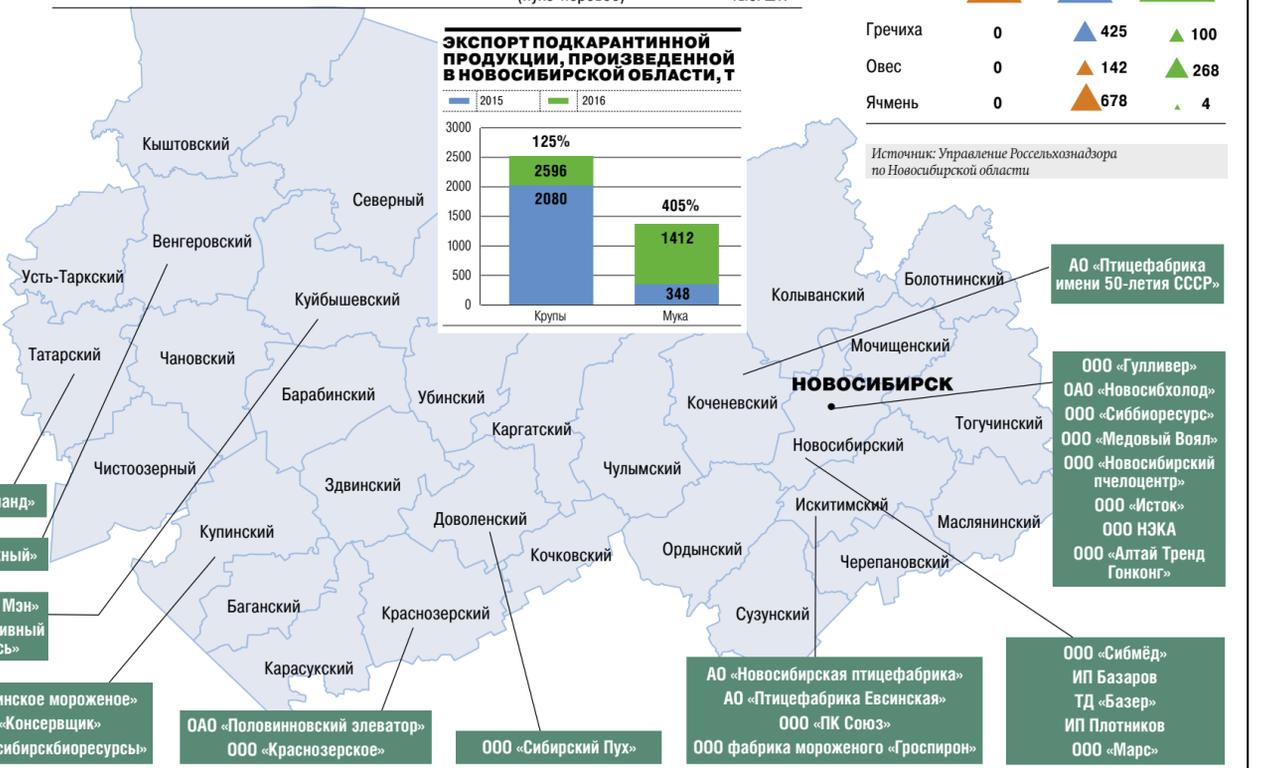
ЭКСПОРТ ПОДКАРАНТИННОЙ ПРОДУКЦИИ, ПРОИЗВЕДЕННОЙ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, Т



ЭКСПОРТ ЗЕРНА И ПРОДУКЦИЮ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ ИЗ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, Т



Источник: Управление Россельхознадзора по Новосибирской области



- ООО «Биоланд»
- ООО «Таежный»
- ООО «Фиш Мэн»
- ООО «Спортивный клуб Русь»
- ООО «Купинское мороженое»
- ОАО «Консервчик»
- ООО «Новосибирскбиореурсъ»
- ОАО «Половинновский злеватор»
- ООО «Краснозерское»
- ООО «Сибирский Пух»
- АО «Новосибирская птицефабрика»
- АО «Птицефабрика Евсинская»
- ООО «ПК Союз»
- ООО фабрика мороженого «Гроспирон»
- АО «Птицефабрика имени 50-летия СССР»
- ООО «Гулливер»
- ОАО «Новосибхолод»
- ООО «Сиббиореурсъ»
- ООО «Медовый Воял»
- ООО «Новосибирский пчелоцентр»
- ООО «Исток»
- ООО НЗКА
- ООО «Алтай Тренд Гонконг»
- ООО «Сибмёд»
- ИП Базаров
- ТД «Базер»
- ИП Плотноков
- ООО «Марс»

Review Агропромышленный комплекс

ПАРТНЕР ПРОЕКТА
ПРАВИТЕЛЬСТВО
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ



«Нужно диверсифицировать экономику сельхозпредприятий»

У сельхозпроизводителей Новосибирской области хорошие перспективы для экспорта продукции, уверен заместитель председателя регионального правительства — министр сельского хозяйства **Василий Пронькин**. О том, какие компании и продукты имеют наибольшие шансы для успешного выхода на международный рынок, а также о новых мерах господдержки экспортеров он рассказал в интервью.

— интервью —

«Мировой рынок давно занят»

— Как вы оцениваете экспортный потенциал Новосибирской области?

— Актуальность проблемы сбыта сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки с каждым годом только усиливается. Например, избыток зерновых в Новосибирской области ежегодно составляет около 1,2–1,4 млн т — это объем можно вывезти за пределы региона. Мировой рынок давно занят экспортерами из ведущих стран, и здесь, как ни странно, я вижу потенциал для сельхозтоваропроизводителей Новосибирской области. Вместо того чтобы «бороться» за рынки сбыта сырья, необходимо предложить импортным товарам, в получении которого существует реальная заинтересованность, это продукты глубокой переработки зерна, такие как крахмал, патока, глютен. Исходя из этого, нужно диверсифицировать экономику сельхозпредприятий и занять достойное место на рынке.

— Такие примеры уже есть?

— Есть. В Чановском районе успешно возделывается чечевица, в Татарском начали выращивать сафлор, это новая для нашего региона, но очень перспективная масличная культура. Среди прочего масло сафлора применяется в пищевой промышленности, а из цветков получают вытяжки для использования в косметологии. Отдельно отмечу, что восстановление производственных мощностей масличного завода в Карасуке, которое ведется в настоящее время, позволит сельхозпроизводителям часть посевных площадей занять новыми культурами.

Как часто бы ни говорили: «Хлеб — всему голова», в среднем человеку необходимо всего 119 кг хлеба в год, а избыток традиционного зерна целесообразно направлять на производство комбикормов для птицеводческих и животноводческих предприятий. Здесь также присутствует экспортный потенциал. Сегодня наши предприятия уже перепроизводят свинину и курятину, поставляют продукцию на внутренний и внешний рынки. Так, Октябрьская птицефабрика осуществляет поставки в Монголию и Киргизию, а Новосибирская птицефабрика работает на рынке юго-восточной Азии.

«Мы стали больше доить»

— Сколько нужно времени, чтобы перестроить экономику АПК региона исходя из задач экспорта?

— Я точно знаю, что в начале 2000-х годов реакция руководителей сельхозпредприятий на потребности рынка была менее оперативной, чем в настоящее время. Поэтому могу предположить, что изменение структуры экономики предприятий АПК потребует недолгого времени — всего несколько

лет. С каждым годом появляется все больше сельхозпредприятий, которые успешно работают в актуальных экономических условиях и не рассчитывают на дополнительные меры господдержки, не критикуя законодательство. Безоговорочный лидер — это племязавод «Ирмень», но также стоит отметить такие хозяйства, как ЗАО «Ивановское», КФХ «Русское поле», холдинг «Сибирская нива».

Тем не менее есть целые муниципальные образования, где ждут, что кто-то «приедет и накормит». Конечно, приедут, только местные хозяйства не будут иметь возможности приобрести эти товары. Уверен, что стабильное будущее на рынке есть только у предприятий, которые в равной степени ориентированы на развитие растениеводства и животноводства — такая экономика сводит риски к минимуму.

— А у предприятий Новосибирской области какая пропорция производства зерна, молока и мяса?

— Разная, но в целом хозяйства пытаются развивать и растениеводство, и животноводство. Предприятия, которые вовсе не производят животноводческой продукции, лихорадит каждый год. С другой стороны, давайте посмотрим на деятельность экономических устойчивых хозяйств — у многих равная доходность как от производства зерна, так и молока, и мяса; к примеру, хозяйства «Северо-Кундинское», «Вознесенское». Это высший пилотаж экономики в АПК, такие хозяйства выстоят при любой рыночной конъюнктуре.

— Если со свининой и говядиной в регионе порядок, то как обстоят дела с молочным производством?

— Как и в целом по стране не очень хорошо; Россия дополнительно нуждается в 8 млн т молока в год, это примерно 20–25% от производимых объемов. Учитывая, что ежегодно в страну импортируется более 1 млн т пальмового масла, неудивительно становится присутствие на рынке контрафактной продукции.

Тем не менее объемы производства в регионе растут. Сегодня предприятия области продают более тысячи тонн молока в сутки и на 100 т больше, чем год назад. Это значит, что по итогам месяца производители молока дополнительно получают суммарный доход более 100 млн руб. При этом нужно понимать, что около 40% молока, производимого аграриями Новосибирской области, вывозится за пределы региона, и в то же время на полках супермаркетов можно наблюдать молоко и молочные продукты, произведенные в других регионах. За пределы региона мы должны отправлять продукцию второго или третьего передела, как мука, крахмал, клейковина или глютен, тогда наша экономика будет построена правильно.



— Выросло поголовье?

— Поголовье увеличилось до 128 тыс. коров, но это не решающий показатель — мы стали больше доить. Если в прошлом году одна корова в среднем давала 9,9 кг молока в сутки, то в этом году — 10,7 кг. Это явилось результатом более качественной заготовки кормов, а именно: 39,6 центнеров на условную голову. Такого результата в области еще не было. Представьте, если темпы будут сохранены до конца года, отрасль дополнительно заработает около 1 млрд руб. Данный факт в очередной раз доказывает необходимость соблюдения технологий.

«Это общенациональная проблема»

— Регион намерен оказывать господдержку предприятиям-экспортерам?

— Конечно, данный вопрос активно обсуждается с депутатами законодательного собрания, руководителями районных администраций. Думаю, до 1 марта обнаружим изменения как минимум в отношении трех нормативно-правовых актов, касающихся поддержки сельхозтоваропроизводителей.

Цель — повысить продуктивность, урожайность и направить работу мер господдержки из областного и федерального бюджетов на укрепление экономики. Стимулировать планируется как производителей сельскохозяйственных товаров, так и машиностроителей региона; в настоящее время производством сельхозмашин в Новосибирской области занимаются 12 предприятий. Были времена, когда крестьяне и местные машиностроители не работали тесно друг с другом, предпочитали покупать иностранную технику, а при наступлении санкций, за что я благодарен этой ситуации, оценили важность и необходимость взаимодействия.

— В выстраивании экспортной политики ориентируетесь ли вы на какие-то флагманские регионы?

— Таких сегодня нет. Ситуация с экспортом продукции АПК во всех регионах страны примерно одинаковая, это общенациональная проблема. Не удивительно, что в конце прошлого года совет при президенте РФ по стратегическому развитию принял решение о приоритетном проекте «Экспорт продукции АПК», который возглавил пер-

вый вице-премьер РФ Игорь Шувалов. Задача — помочь экспортерам выйти на международные рынки. Если в 2016 году выручка российских предприятий от экспорта продукции сельского хозяйства составила более \$16,5 млрд, то через пять лет страна должна достигнуть показателя \$30 млрд.

— Какова сегодня ситуация в регионе с доступностью кредитных средств для сельхоз?

— В прошлом году предприятия АПК Новосибирской области воспользовались кредитными ресурсами примерно на 8 млрд руб. Сколько привлекают заемных средств в этом году, пока прогнозировать сложно: лимиты для области еще не объявлены. Предполагаю, что объем будет на уровне 2016 года. Напомним, что с 2017 года сельхозпредприятия смогут привлекать банковские кредиты под 5% годовых, займы будут выдаваться на условиях субсидирования процентной ставки из федерального бюджета. Как бы ни было тяжело российской экономике, сельское хозяйство — стратегическая отрасль, такая же, как военно-промышленный комплекс. В числе приоритетных направлений АПК сегодня молочное и мясное животноводство, производство овощей. При реализации инвестпроектов федерация возвращает бизнесу 20–30% прямых затрат.

«Не надо бояться говорить правду»

— Обострилась ли в регионе проблема банкротства сельхозпредприятий?

— Она осталась практически на том же уровне, что и год назад. Это очень острая для нас проблема. К сожалению, первая волна предпринимателей, которые захотели войти в аграрный бизнес, породила в отрасли сначала иждивенчество, потом необоснованную закредитованность. В качестве примера можно привести агрохолдинги «Хорс» и «Сахо», не лучше обстоят дела на племязаводе «Чикский» и ФГУП «Кремлевское». Тем не менее, дела не стоят на месте: в 2016 году оздоровили хозяйство «Садовское» Краснозерского района, Кирзинский ХПП и Баганский элеватор. Однако темпами оздоровления предприятий-банкротов я не доволен. Многие в этой работе заняты от руководителей предприятий: оперативно реагировать необходимо, когда предприятие еще можно спасти. Не надо бояться говорить правду, какой бы неприятной она ни была — не врать и не бояться!

— Тема поддержки экспорта будет отражена в стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Новосибирской области? Когда планируется принять этот документ?

— Безусловно, активная реализация продукции с высокой добавленной стоимостью за пределы региона станет одним из ключевых направлений этой стратегии. В прошлом году губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий поставил задачу разработать и принять Стратегию развития пищевой и перерабатывающей промышленности. Представляется целесообразным привлечь к обсуждению документа максимальное возможное число предпринимателей и экспертов, для достижения этой цели проект стратегии находится в открытом доступе в сети Интернет. Очень надеюсь, что бизнес найдет возможность внести конструктивные предложения.

Беседовал Антон Вебер

Снарядить варяга

— экспорт —

Ежегодно бизнес компании «Био-Веста М» растет на 10–15%, однако с выходом на европейский рынок динамика может заметно измениться. «В 2015 году мы обратились в консалтинговую компанию, и они сделали широкую рассылку презентаций нашей продукции. Откликнулись болгары. Их заинтересовал продукт биовестин, который с успехом применяется при реабилитации онкологических больных, перенесших химиотерапию. В апреле прошлого года представители онкологического центра Болгарии вышли на нас, и уже в августе состоялась первая поставка. В ближайшей перспективе — экспорт в Румынию, Сербию, Македонию, на очереди другие страны Евросоюза. У нас готовы покупать продукции на €1 млн в год», — говорит Владислав Ильин. По итогам 2016 года компания поставила в Болгарию продукцию на 800 тыс. руб. Среди перспективных рынков сбыта биологически активных добавок «Био-Веста М» Ильин называет Германию, Италию, Францию и Израиль — страны, где большое внимание уделяют реабилитации онкопациентов.

В Новосибирской области есть сырьевая и научная база и для создания инновационных производств по глубокой переработке зерна. «Понимая местоположение Новосибирской области, ее удаленность от портов, что делает вывоз нашего зерна на экспорт неконкурентоспособным по сравнению с регионами европейской части страны, мы ставим задачу



По мнению экспертов, спрос на сибирские макаронные изделия в мире будет увеличиваться

расширять и углублять зернопереработку. И речь идет не о производстве муки, а о внедрении новых технологий, например, производстве глютена, который завозится в Россию из-за рубежа», — комментирует Василий Пронькин. — Производство глютена позволит нам решить проблему

давления избыточного зерна в особо урожайные годы».

Важность развития новых технологий переработки сельскохозяйственного растительного сырья в продукцию с высокой добавленной стоимостью в своем выступлении на мероприятии подчеркнул и директор Института цитологии и генетики СО РАН Николай Колчанов. «Возьмите, к примеру, облепиху. У нас на нее смотря как на источник

масла, между тем главный мировой тренд последних 15 лет — промышленное использование листьев облепихи, богатых серотонином. Это вещество используется для профилактики заболеваний нервной системы. Сегодня листья облепихи в огромных количествах закупают по всему миру Япония и США, — рассказывает академик. — Мы должны посмотреть на проблему развития экспорта сельхозпродукции с точки зрения того, что у нас хорошо растет, и что мы из этого сырья можем сделать. Вот у нас хорошо растет амарант, масло из семян которого обладает ранозаживляющим, противовоспалительным свойством».

Комплексная поддержка

Дальнейшее развитие экспорта товаров АПК производители сельхозпродукции и эксперты связывают, в том числе, с мерами государственной поддержки. «В результате введения санкций наш рынок претерпел изменения: стал менее рентабельным, мы несем большие валютные риски», — рассказывает Александр Авиц из «Сибирского пуха». — Считаю, что на уровне области необходимо организовать систему поддержки предпринимателей АПК. А именно: включить экспортоориентированные предприятия региона в «зеленый коридор». Было бы хорошо, если Россельхознадзор публиковал на сайте информацию о санитарных требованиях стран-импортеров, готовых покупать российские товары АПК. Это позволит бизнесу сократить время на поиск информации».

«Чтобы успешно продавать инновационную продукцию за рубеж, очень неплохо иметь широкий рынок сбыта внутри собственной страны. Чем мы пока похвастаться не можем», — отмечает Владислав Ильин («Био-Веста М»). — В Новосибирске у нас есть связи только с отдельными врачами, кто-то берет биовестин, пробует, но не более того. Небольшие закупки наших продуктов в рамках муниципальных тендеров стали бы для нас большой поддержкой, позволили бы укрепить нашу позицию на внутреннем и международном рынках».

Александр Квашнин из «Сибирского премьера» ожидает от регионального правительства непосредственного лоббирования интересов товаропроизводителей за границей. «Хотелось бы, чтобы правительство Новосибирской области рассмотрело возможность организации каких-то представительств, торговых домов в странах, в которые поставляется продукция АПК региона. Если бы область могла организовать представительство предприятий региона на крупнейших рынках, это стало бы серьезной помощью производителям», — убежден господин Квашнин.

Показатель	Показатели федерального проекта «Экспорт продукции АПК», млрд \$ США					
	Базовое значение	2017	2018	2019	2020	2025
Объем экспорта продукции АПК	16,9	17,9	19,0	20,2	21,4	30,0
Объем экспорта мяса	0,20	0,25	0,32	0,40	0,50	1,75
Объем экспорта зерна и продукции мукомольно-крупяной промышленности	5,9	6,1	6,2	6,4	6,6	7,5
Объем экспорта продукции масложировой промышленности	2,15	2,28	2,42	2,57	2,72	3,50
Объем экспорта готовой продукции АПК	3,08	3,57	4,14	4,80	5,57	10,0

* Источник: Управление Россельхознадзора по Новосибирской области.

Антон Вебер

Владимир Шапоренко: «Наша задача — возделывать новую экосистему бизнеса»

О том, чем запомнился ушедший 2016 год, и какие надежды принес год наступивший в интервью генерального директора Банка «Левобережный» ВЛАДИМИРА ШАПОРЕНКО.

— Владимир Викторович, давайте вспомним, как начинался 2016 год. Какие были надежды и планы? Что сбылось, что так и осталось в перспективе?

— У нас не было ожиданий того, что год будет легким. Мы прекрасно понимали, что 2016 год не будет годом роста — так и получилось. Было очевидно, что Центральный Банк продолжит свою политику по таргетированию инфляции, и это приведет к сдерживанию роста экономики. Поэтому для себя мы ставили не цели роста по активам и пассивам — хотя по кредитному и депозитному портфелям банк все же подрос в пределах 10–15%, а задачу кропотливой внутренней работы над качеством активов, над производительностью и эффективностью труда. Как раз здесь мы добились того, что и планировали.

— А каким, по-вашему, был прошедший год для бизнеса, в частности, для малого и среднего?

— В целом для бизнеса прошедший год был затяжной, вязкий... Что касается МСБ — мы предполагали, что 2016 год, как и несколько предыдущих лет, будет непросто для этого сегмента, и признаюсь — мы очень рады, что в течение года бизнес сумел сохранить себя на уровне конца 2015 — начала 2016 года. Думаю, что это произошло во многом благодаря появлению программ поддержки, давших возможность льготного кредитования, которые помогли малому и среднему бизнесу удержаться на плаву. Это на самом деле очень хороший результат, даже достижение — бизнес не перешел к падению, а вышел на стабильный уровень, пусть пока и без роста.

Для нас МСБ — приоритетный сегмент. Мы понимаем, когда происходят какие-то изменения в экономике, то этот бизнес в первую очередь попадает под влияние перемен. Да, прошедший год был тяжелым для бизнеса, но радует то, что все же происходили реальные подвижки в его сторону. Те же программы финансирования от АО «Корпорация МСП», АО «МСП Банк» — на мой взгляд, хорошие, живые, эффективно работающие инструменты, которые направлены на поддержку реального производителя в малом бизнесе, на содействие не торговому сектору, а тем, кто действительно создает добавочную стоимость. Поэтому мы их и продвигаем. С МСП Банком работаем уже давно, а в 2016 году получили аккредитацию со стороны Корпорации МСП. Это стало знакомым событием года, мы к этому стремились и стали партнером Корпорации наряду с банками федерального уровня.

— На что же бизнес и банки могут рассчитывать в наступившем 2017 году?

— Что касается банковского бизнеса, то его состояние и рост зависят от темпов развития экономики в целом. Проще говоря, есть бизнес — мы его обслуживаем, нет бизнеса — обслуживать нечего и некого. Если экономика будет развиваться, то и банковский сектор покажет адекватную динамику. Но думаю, что в текущем году экономический рост если и будет, то минимальный. Соответственно, и банковская система в целом будет расти также понемногу.

Действия и декларации нашего правительства пока не предполагают каких-то фундаментальных изменений, существенно влияющих на экономическую ситуацию. Да, сегодня обсуждается смена налоговой политики, но этого явно не стоит ожидать в 2017 году, скорее, это перспектива следующего года и позже — по завершении выборов.

Нельзя не отметить, что многое будет определяться политикой Банка России, который продолжит и будет продолжать свою линию на таргетирование инфляции с выходом к концу года на показатель 4%. Я верю, что так примерно и будет, инфляция к этому показателю действительно подойдет.

Однако это однозначно приведет к тому, что в экономике не появятся какие-то прорывные направления, которые могли бы стать драйверами будущего развития. Их не будет, по крайней мере, в том виде, в котором все их давно ожидают. Есть устоявшееся мнение, что мы уже опустились на дно, и теперь осталось лишь от этого дна оттолкнуться, и пойти вверх. Но этого не происходит, и быстро не произойдет. Да, мы действительно опустились на дно, и действительно начинаем от него отталкиваться. Но дно оказалось очень илистое, так что пока не получается уверенно от него оттолкнуться. На мой взгляд, весь 2017 год пройдет в поисках точек опоры, твердой почвы — но их найти очень непросто.

— Центральный Банк, как мегарегулятор, постоянно усиливает свое влияние на экономику. В чем, кроме сдерживания инфляции, еще проявляется его воздействие?



— Хотел бы отметить успехи Центробанка в борьбе за чистоту бизнеса — противодействие отмыванию денежных средств, схемам ухода от налогов и вывода денег за пределы страны, нереальной деятельности компаний-однодневок. Все эти действия понемногу дают результат, и мы это четко чувствуем — если раньше у предприятий был набор возможностей, позволяющий не платить налоги, то сегодня таких возможностей практически не стало. Банк России декларировал определенный уровень налоговой нагрузки, и если предприятия платят меньше этого порога, то такое предприятие имеет признаки сомнительной деятельности, и уже обслуживающий, коммерческий банк начинает со своим клиентом проводить достаточно жесткую работу.

Да, это очень большая, сложная, рутинная и неприятная работа, которую нам приходится выполнять, но она приводит к тому, что уравниваются условия ведения бизнеса, выравнивается конкурентная среда предпринимательства, она становится более честной и прозрачной.

— Какие же направления банковской деятельности будут приоритетными в ближайшем будущем?

— Несмотря на отсутствие предпосылок бурного роста финансовых показателей, а может, и благодаря этому, будет продолжаться и активно развиваться конкуренция внутри банковского сектора, в первую очередь — борьба за клиентов. И инструментами здесь будут новые технологии, в том числе развитие удаленных сервисов — дистанционного обслуживания клиентов.

Что касается нашего банка, то мы планируем и региональное развитие в рамках своей стратегии. Мы являемся сибирским региональным банком, работаем в пределах Сибирского федерального округа. И на этот год закладываем возможность открытия новых офисов на территории субъектов СФО — Алтайского края и Кемеровской области.

Банк «Левобережный» основан в 1991 году. Его сеть формируют офисы в Сибирском федеральном округе — Новосибирске и каждом районном центре Новосибирской области, Красноярске, Кемерово, Новокузнецке, Томске, Барнауле. Банк предоставляет услуги частным лицам, коммерческим предприятиям всех отраслей экономики, органам государственного управления и бюджетным учреждениям. В числе клиентов — около 400 тыс. частных лиц и более 17 тыс. предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. Собственные средства банка (капитал) на 01.01.2017 составляют 4 954 млн рублей, уставный капитал — 350 млн рублей. Чистые активы банка на 1 января 2017 года составили 46 932 млн рублей. По данным Банки.ру, на 1 января 2017 года банк «Левобережный» вошел в ТОП-50 российских банков по рентабельности капитала, заняв 46 строчку с показателем 20%. В 2016 году международное рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило банку долгосрочный рейтинг дефолта эмитента («РДЭ») на уровне «В+» (прогноз по рейтингу — «Стабильный»); рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) подтвердило банку «Левобережный» рейтинг кредитоспособности на уровне «А+» — «Очень высокий уровень кредитоспособности» (прогноз по рейтингу — «Стабильный»).

— Вы уже говорили, что ваш приоритет — сотрудничество с малым и средним бизнесом. Как вы оцениваете его текущее состояние и перспективы завтрашнего дня?

— Пока кредитный портфель МСБ в целом по стране стабилизировался, и сам бизнес в целом не прирастает. Тем не менее на этом фоне уже начинают появляться новые интересные проекты, которые реализуют предприятия, выстоявшие в непростые кризисные годы, усвоившие определенные уроки и с учетом всего этого начинающие двигаться дальше.

Сегодня все мы живем ожиданием «весны» — так что полевое прихотят аналогии с вытаявшим полем, на котором пока редко — то тут, то там, но все же пробиваются новые всходы. И мы рады любым росточкам, которые сегодня проклевываются. Какие-то из них вырастут в деревья — большие, мощные, может даже тысячелетние... Какие-то станут кустарниками, какие-то травой — но все они необходимы. И наша задача — возделывать новую экосистему, выжившую после непростых пертурбаций, трепетно и тщательно возвращать новые побеги. Перехода на язык бизнеса — мы сегодня стараемся заранее распознать потенциал действующих и новых предпринимателей, всемерно содействуем развитию бизнеса — благо, для этого у нас есть все возможности.

— Тем не менее, доля МСБ в ВВП России, несмотря на все прилагаемые меры, существенно не меняется. Что же сейчас реально может помочь бизнесу, где находятся точки приложения сил?

— У нас очень низкий уровень участия МСБ в экономике — это правда. Если сравнивать этот показатель с развитыми странами, то становится очевидно — нам можно желать лучшего. Но пока в общем масштабе бизнеса особых подвижек нет, несмотря на

то, что есть государственная поддержка в лице Корпорации МСП.

На мой взгляд, если правительство хочет сделать ближайшие годы действительно прорывными, то должны произойти глобальные структурные, фундаментальные изменения — например, в налоговом законодательстве должны появиться реальные преференции для малого бизнеса. Именно реальные, а не те, которые сегодня только обозначены и продекларированы. Необходимо, чтобы малый бизнес, во-первых, налогов платил меньше, и во-вторых — имел бы простую, понятную и прозрачную систему налогообложения.

Приведу пример. Зарубежная налоговая система является помощником для бизнеса — она помогает разобраться в налогообложении, и только если бизнесмен входит в явное противодействие, то возникают адекватные санкции. У нас же все гораздо жестче, потому что у чиновников сформировалось априори обвинительное отношение к предпринимателю, как к классу. Любое нарушение сразу приводит к блокировке счетов, и весь бизнес оказывается под угрозой. Пока не поменяется такое отношение, мы можем делать различные программы поддержки бизнеса, но он не будет расти, и не будет развиваться. И это касается не только налоговой сферы, речь идет о целостной системе контроля и регулирования бизнеса.

В западной модели ведения бизнеса государство доверяет предпринимателю — он избавлен от мелочной опеки, но самостоятельно осознает и несет ответственность за результаты своей деятельности. А в России сделано немного не так — государство говорит, что оно не может допустить каких-либо нарушений со стороны бизнеса, и это выливается в тотальный контроль каждого шага предпринимателя — якобы, во благо соблюдения закона и интересов потребителей. Фактически же получается, что эти интересы — то и страдают — бизнес не обеспечивает общество необходимым количеством товаров и услуг, государство теряет налоговые доходы.

— Какой же выход вы видите из этой ситуации?

— Давайте растить и формировать ответственных предпринимателей вместо их постоянного притеснения! В первую очередь, чиновники должны осознать, что предприниматель — это друг, он кормит не только себя, но и весь государственный аппарат, так что ему надо не мешать, а надо помогать.

Да, это достаточно длительный и непростой процесс. Но если ничего не делать, то ничего меняться и не будет.

— Сейчас много говорится об участии компаний малого и среднего бизнеса в исполнении государственных и муниципальных контрактов. Как вы оцениваете перспективы такого сотрудничества, какие препятствия видите на этом пути?

— Я думаю, что перспективы достаточно хорошие, хотя ситуация здесь непростая, есть двоякие моменты. Например, заказчик выставляет требования по самому поставщику — малому бизнесу, на предмет стабильности и качества поставок. А компания малого бизнеса не может это обеспечить, потому что не хватает ресурса, управленческих компетенций, которые позволяют на протяжении всего срока контракта выдавать нужное качество в нужном объеме — и считает такие требования завышенными, а саму контрактную систему — неэффективной. Сегодня госзаказчики, госкорпорации сами заинтересованы в партнерстве с малым и средним бизнесом, но иногда они все же не могут найти качественных поставщиков товаров и услуг.

Тем не менее, решение проблем в этом направлении есть — сам уровень предпринимательства все-таки растет, а система развивается, и все больше предпринимателей в ней участвует. В нашем банке есть все необходимые для этого продукты — тендерные гарантии, гарантии на исполнение контрактов, гарантии на возврат авансов — и мы видим, что спрос на них растет.

— Что вы можете сказать по поводу настроений физических лиц в ушедшем году? Ожидаете ли вы изменений в 2017 году, перехода к «потребительской модели»?

— Как мы и предполагали, в течение прошедшего года население занимало выжидательную позицию — как вчера, так и сегодня тратить никто не спешит. «Сберегательная модель» поведения продолжает действовать, особо не отличаясь от 2015 года — это хорошо видно по росту банковских депозитов, притом, что весь прошлый год потребительские портфели во всех банках росли очень-очень аккуратно. Я думаю, что и в ближайшее время такие настроения не изменятся.

Правда, надо отметить — качество портфелей кредитования физлиц заметно выросло. Возможно, это связано с тем, что еще в 2014 году банки очень сильно изменили свой подход по оценке рисков потребкредитования, и это сегодня дает результат в виде улучшения качества кредитов. К тому же и

сам потребитель стал более осторожным и аккуратным, более финансово дисциплинированным.

Думаю, что этот год продолжит тенденции прошедшего и в части снижения процентных ставок по вкладам. Инфляция, которая поглощает заработанные проценты, на каком-то уровне приблизится к получаемой доходности. И в этом случае потребитель может решить, что пора перестать накапливать, и начинать потреблять — но это произойдет не в 2017 году, это более отдаленные перспективы.

Однако для этого нужно не только дойти до низкого уровня инфляции, но и добиться того, что бы у населения, у потребителя была уверенность в завтрашнем дне — например, в том, что предприятие, на котором работает наш потребитель, имеет будущее хотя бы на ближайшие пять лет. Тогда он поймет, что будет расти вместе со своим предприятием, будут расти его доходы — и только тогда он будет задумываться о потреблении, и о получении кредитов.

— На фоне снижения доходности банковских депозитов предполагаете ли вы активизацию населения в других сферах — на рынке ценных бумаг, инвестиционных, накопительных страховых программ?

— Исторически российское население предпочитает классические сберегательные продукты — это вклады в банках, и инвестиции в недвижимость. И для того, чтобы население привыкло к новым инструментам, должно пройти какое-то время. Но уже сегодня становится все больше и больше людей, которые задумываются о покупке ценных бумаг каких-то крупных эмитентов, делают вложения в акции, облигации. Заметен и интерес к сберегательным, накопительным пенсионным программам — сегодня они в России действительно неплохие.

Другой вопрос, насколько это стабильно и надежно, насколько люди в это поверят. Для этого должно быть со стороны государства некое гарантирование, аналогичное системе страхования по вкладам. Если государство создаст систему страхования и по другим инструментам — народ, безусловно, станет активно ими пользоваться.

— А как вы видите перспективы развития банковских технологий для физических лиц? Какой вектор может стать определяющим?

— Надо заметить, что в этой сфере процессы идут очень быстро — вспомните, давно ли мы только услышали про PayPass, а сегодня это уже обыденная реальность. И функции банковских карт вполне успешно выполняют другие устройства — телефоны, часы и так далее. Надо понимать, что это все подходы к одному и тому же вопросу — идентификация клиента. Когда вы приходите в место, где собираетесь совершить какую-то финансовую операцию, например, к банкомату, или в офис банка, то главный вопрос, который надо решить механически или человеку, состоит в идентификации клиента. Ведь на самой карте информации об остатках, как правило, нет — идет быстрое и прямое обращение в банк, и уже банк подтверждает наличие средств клиента и возможность проведения операции.

И теперь уже встает вопрос — если технология будет позволять идентифицировать человека по отпечатку пальца, по сетчатке глаза, по форме лица — зачем тогда нужна собственно карта или другой гаджет? Я думаю, что в направлении диверсификации средств идентификации мы сможем прийти к тому, что человека, хозяина банковского счета, будет идентифицировать без банковской карты. Изменяется технология доступа к банковскому счету — в сторону удобства, комфорта и безопасности.

Мне кажется, мир движется в этом направлении. Не знаю, какими темпами это будет происходить — все меняется очень быстро и то, что для нас казалось невозможным еще пять лет назад, сегодня уже действует в реальности.

— И заключительный вопрос — что вы можете посоветовать своим клиентам в этом году, какую предпринять парадигму существования?

— Благополучие человека не всегда определяется уровнем денежного состояния — кто-то имеет доход в двадцать тысяч рублей и вполне счастлив, а кто-то недополучает, потому что ему и двухсот тысяч не хватает. Так что качество жизни зависит не от количества денег, а от отношения к ним. Понятно, каждому хочется зарабатывать побольше, и мы всем этого желаем — от этого зависит и доходы банка, в этом смысле все мы в одной лодке.

Но я бы хотел, чтобы люди меняли свою отношение к деньгам — понимая, что это лишь часть инструментария для достижения своих целей, задач. Пусть люди в большей степени обращают внимание на постановку самих целей и задач, и работают над их приближением — тогда и будут появляться адекватные доходы, новые их источники и дополнительные возможности получения.

Экономика региона

«Ростовщикам грех жаловаться»

«Золотое время» на сибирском рынке микрокредитования закончилось. С января текущего года Центробанк РФ установил ограничения на начисление процентов по потребительским микрозаймам, и теперь большинству региональных игроков придется пересматривать ведение бизнеса либо уходить в тень. Во всяком случае о росте чистой прибыли на 40%, который компании показали в 2016 году, можно даже не мечтать.

— финансы —

Опережающие темпы

Впервые Центробанк РФ ограничил проценты для микрофинансовых организаций (МФО) 29 марта 2016 года: сумма начисленных процентов по займам сроком до года не должна была превышать четырехкратного размера самого займа. Итогом этого нововведения для рынка Сибирского федерального округа стало сокращение региональных игроков на 16%.

По данным Сибирского ГУ Банка России за 2016 год, количество МФО в Сибири уменьшилось на 92, до 469. Ограничения процентов в первую очередь отражаются на небольших местных игроках, которые злоупотребляют беззалоговыми займами, полагает председатель правления Межрегиональной ассоциации ломбардов и микрофинансовых организаций Дмитрий Терентьев. В то же время компании, зарегистрированные в СФО, показали внушительный рост доходности. Чистая прибыль от всех видов деятельности МФО за девять месяцев 2016 года выросла в сравнении с аналогичным периодом 2015 года почти на 40% и составила 1,26 млрд руб., сообщили «Экономике региона» в Сибирском ГУ Банка России.

● По данным Сибирского ГУ Банка России, в регионах СФО зарегистрировано 469 СФО. Совокупный объем выданных микрозаймов, по данным на 30 сентября 2016 года, составил 13,7 млрд руб. и увеличился за год на 11%, или почти на 1,5 млрд руб.

Приблизность МФО росла в целом по России, отмечает Дмитрий Терентьев. «Прежде всего увеличился поток клиентов», — констатирует он. В Центробанке РФ подсчитали, что в целом по стране за первые девять месяцев 2016 года спрос на микрозаймы увеличился на 51,5%. В Сибири эта цифра внушительнее. В этот период было заключено 698 тыс. договоров (на 87% больше, чем в прошлом году).

Начальник аналитического управления банка БКФ Максим Осадчий объясняет значительные сибирские темпы эффектом низкой базы. «В центральных регионах микрофинансовый рынок более насыщен, чем на периферии», — считает эксперт. А директор и учредитель новосибирского МФО «Ладно» Александр Субботин связывает повышенный спрос с экономической стагнацией, которая в большей степени сказалась на уровне жизни сибиряков. «Сохраняется безработица, падают реальные доходы населения, при этом банки ужесточают условия кредитования», — рассуждает предприниматель. — Конечно, в такой ситуации спрос на микрозаймы будет расти».

По данным Росстата, в стране реальные располагаемые денежные доходы в 2016 году по сравнению с 2015 годом снизились на 5,9%. А безработица в декабре прошлого года в СФО составляла 7,7%, что выше, чем в среднем по России (5,3%), а также существенно выше, чем в соседних Уральском (5,5%) и Дальневосточном (5,4%) округах.

Подтверждая растущую востребованность микрокредитов, директор МФО «Авантаж» (бренд «Карфинанс») Александра Сафонова добавляет, что существенная доля клиентов берет заем повторно. Опрошенным участниками рынка полагают, что за микрокредитами возвращаются до 60% заемщиков, что укрепляет спрос.

Однако господин Субботин не верит в солидный рост доходов региональных компаний. «Портфель растет, но при этом растет и просрочка: платежеспособных клиентов все меньше», — поясняет топ-менеджер. «Когда регулятор в марте ввел для нас ограничения, то какая-то часть отчаявшихся и переставших платить заемщиков мобилизовалась и стала гасить проценты», — сообщил



Вступившие в силу ограничения на доходность микрофинансовых организаций грозят павальным уходом с рынка компаний-новичков

собеседник. — Этим клиентам стало понятно, что проценты не будут начисляться до бесконечности, и у них есть реальный шанс не испортить свою кредитную историю. Кроме того, сами МФО тогда же, в марте, задумались о качестве микрокредитного портфеля. Откровенно безответственных заемщиков стали отсеивать». Этим он объясняет и рост доходности бизнеса.

Суровые времена

В январе 2017 года Центробанк РФ вновь ужесточил условия для микрофинансовых организаций. Теперь основной процент по договору по потребительскому микрозайму, срок возврата которого не превышает одного года, не может быть более чем в три раза превышать сумму основного долга. Двукратным размером ограничивается начисление процентов, если возникла просрочка. Причем если у заемщика возникает просрочка по микрозайму, то МФО может начислять проценты только на непогашенную часть суммы долга и не более чем в двукратном размере от этой суммы.

Это ограничение не распространяется на неустойку (штрафы, пени), а также на платеж за услуги, оказываемые заемщику за отдельную пла-

ту. При этом в случае просрочки неустойка должна начисляться только на непогашенную заемщиком часть суммы основного долга.

Информацию об этих ограничениях МФО теперь должна размещать на первой странице договора перед таблицей с индивидуальными условиями микрозайма.

По мнению Максима Осадчего из БКФ, пока максимально разрешенные процентные ставки для МФО остаются очень большими и комфортными. «Эти ограничения не окажут существенного влияния на рост рынка МФО и на конкуренцию между большими и малыми игроками», — считает господин Осадчий. — Например, предельное значение полной стоимости потребительских микрозаймов без обеспечения сроком до 30 дней и размером до 30 тыс. руб. включительно составляет в первом квартале 2017 года 795% годовых. Так что пока ростовщикам грех жаловаться».

Однако сами региональные МФО смотрят на будущее довольно мрачно. Ограничения существенно сократят маржинальность МФО, единодушны Александр Субботин и Александра Сафонова. По мнению директора новосибирской ассоциации МФО «Контраст» Василия Савича, падение доходности для игроков местного масштаба может составить 20–30%. «В то же время пострададут не все», — уверяет финансист. —

Компании, которые давно на рынке, сформировали «подушку доходности» — обширный портфель должников. А вот для новых микрофинансовый бизнес может стать менее интересным».

В то же время господин Терентьев считает, что портфель должников как таковой в новых условиях — не гарантия стабильности: с 1 января заработали жесткие ограничения деятельности коллекторов, которые, по сути, работали в тесном партнерстве с МФО. Ныне коллекторы не должны угрожать должникам, вводить их в заблуждение, применять физическое или психологическое воздействие и т. д. Теперь взывание старых долгов не всегда будет результативным, считает господин Терентьев.

Утраты и надежды

Часть небольших региональных МФО в течение 2017 года, по всей вероятности, уйдет с рынка, считают опрошенные. Прежде всего под угрозой ока-

лись игроки сегмента PDL (займы до зарплаты), полагает Александр Сафонова. Такие кредиты чаще всего выдаются без обеспечения, поэтому высокие риски и ограниченные возможности начисления процентов делают этот финансовый продукт нерентабельным, поясняет Александр Субботин. При этом собеседник считает, что в первую очередь МФО будут не сворачивать бизнес, а минимизировать налоги. Сафонова также считает вероятным переход части фирм в «серую» зону. «Перед мелкими игроками встанет выбор: либо уходить с рынка, либо только сокращать расходы (в том числе и грубыми нарушениями законодательства)», — заключает она.

Впрочем, часть местных компаний чувствует себя в полной безопасности, поскольку изначально избегала выдавать высокорисковые займы. «Нас ограничения не коснутся», — убежден директор МФО «AAA Финансовый клуб» Дмитрий Шевченко. — Мы выдаем кредиты только под залог, и у нас начисляемые проценты, как правило, не превышают 70% от суммы долга».

Менее осторожным компаниям придется срочно переработать скоринговые модели и отказаться от маргинальных клиентов для минимизации дефолта, говорят участники рынка. «Грамотная работа с портфелем может спасти бизнес», — уверен Василий Савич. Такая политика приведет к сокращению объема выданных кредитов, прогнозирует Александра Сафонова.

Однако если компания сумеет сохранить бизнес, то в перспективе она получит устойчивую доходность. «Доверие к более справедливым микрозаймам увеличится», — объясняет Дмитрий Терентьев. — И при этом клиенты будут все более сознательно относиться к выплатам: теперь условия кредитов стали еще понятнее, тем более что МФО обязаны размещать сведения о процентных ограничениях на первой странице договора. С такими заемщиками можно будет эффективнее работать даже в условиях снижения коллекторской активности».

Елена Богданова

Итоги деятельности микрофинансовых организаций, зарегистрированных в СФО (млн руб.)

Период	Выручка от микрофинансовой деятельности	Чистая прибыль от микрофинансовой деятельности	Чистая прибыль от всех видов деятельности
9 месяцев 2015 года	-	-	779
12 месяцев 2015 года	-	-	1 158
1 квартал 2016 года	-	-	234
6 месяцев 2016 года	4 341	447	695
9 месяцев 2016 года	7 056	727	1 260

Источник: Сибирское ГУ Банка России.

Субсидии для своих

— господдержка —

«Реализованные госпрограммы оказали существенную поддержку реальному сектору и банкам в период острой фазы кризиса в 2014 и 2015 годах», — говорит главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. — Программа докапитализации банков и компаний через облигации федерального займа на 1 трлн руб. в 2015 году обеспечила повышение финансовой устойчивости системы. В соответствии с условиями участия в данной программе, банки наращивают кредитование приоритетных секторов экономики на 1% в месяц. «Конечно, зависимость финансового рынка от госфинансирования есть. Но без поддержки в виде госпрограмм рынок бы просел, мы бы столкнулись с падением производства, банкротствами предприятий и в целом ухудшением экономической ситуации. Так что, на мой взгляд, госфинансирование — это симбиоз, который идет на пользу всем: и компаниям, и банкам, и государству», — соглашается управляющий филиалом Абсолют-банка в Новосибирске Дмитрий Монастырев.

В качестве наглядной иллюстрации позитивного влияния госпрограмм на рынок банкиры приводят ипотеку. «В первые три месяца 2015 года рынок ипотеки ушел в стагнацию. Практически никто из банков не смог предложить ставки по займам на жилье ниже 15–17% годовых. Сделки с недвижимостью стали единичными. Перспективы, как для ипотечного рынка, так и для рилторгов, застройщиков выглядели, мягко скажем, туманными», — напоминает господин Монастырев. — И тут очень вовремя подоспела программа государственного субсидирования ипотечной ставки. Во-первых, она позволила «выйти из комы» рынку первичного жилья, а затем — косвенно — помогла и вторичному рынку недвижимости. Активизировали свою работу застройщики, началось постепенное «потепление» в строительной отрасли. Впрочем, в 2017 году государство, похоже, откажется от пролонгирования действия программы субсидирования ипотечной ставки, считая, что строительная отрасль сегодня скорее жива, чем мертва, и участники этого рынка уже сами могут о себе позаботиться. «Я бы сравнил рынок ипотеки последних лет с человеком, у которого пошатнулось здоровье. Его положили в санаторий (запустили программу господдержки). Самочувствие постепенно улучшилось. И вот пришло время выпустить человека,



НПО «Элиб» — одно из немногих новосибирских предприятий, кому удалось модернизировать производство за счет средств Фонда развития промышленности

нельзя же в санатории находиться всю жизнь. И в 2017 году мы ждем прироста ипотечных сделок на 15–20% по отношению к 2016 году», — говорит Дмитрий Монастырев.

По его мнению, в этом году ипотечный рынок будет держаться за счет «адекватных ставок». Сейчас они в среднем в Новосибирске составляют 12–12,5% годовых.

Ближе к телу

При всех плюсах господдержки реального сектора экономики банкиры указывают на существенные издержки, которые влечет за собой рост влияния бюджетных денег на финансовый рынок. «Приоритет доступа к деньгам институтам развития отдается банкам с госучастием. Для этого создан целый ряд фильтров, которые не позволяют региональным коммерческим банкам получить доступ к льготному кредитованию на условиях бюджетного софинансирования», — рассказывает генеральный директор банка «Левобережный» Владимир Шапоренко. — Например, ограничения по капиталу при субсидировании сельскохозяйственной отрасли. Чтобы участвовать в этой программе, банк должен обладать капиталом в 20 млрд рублей. По сути, это запретительное ограничение. Ни один региональный банк в ближайшей перспективе преодолеть его не сможет».

«Банк ВТБ взял высокую планку. Например, по программе льготного кредитования Корпорации МСП мы являемся лидерами с долей 60% от объема всех выданных в стране средств по итогам 2016 года», — говорит руководитель корпоративного филиала ВТБ в Новосибирске Вячеслав Брюханов. — Мы участвуем во всех федеральных программах государственной поддержки и видим большой потенциал для бизнеса. Кроме этого, многие банки, среди них и ВТБ, являются уполномоченными в части реализации программы по повышению обороноспособности РФ». По мнению Владимира Шапоренко, справедливее было ставить во главу угла не размер банка, а показатели его экономической эффективности.

Как результат влияние банков с госучастием растет, а возможности кредитования региональных коммерческих банков снижаются. По данным Константина Каменщикова, пятерка крупнейших банков страны сегодня контролирует более 60% отечественного финансового рынка. «Преимущество крупных и государственных банков перед остальными игроками всегда будет оставаться за счет доступа к более дешевому фондированию, наличия широкой региональной сети, доступа к современным банковским технологиям, оптимизации издержек за счет эффекта масштаба», — убежден Дмитрий Монастыршин.

Участники рынка также отмечают тенденцию перетока вкладов от региональных банков в государственные. Причины явления — регулярные отзывы лицензий банков, орга-

низация выплат вкладчикам средств Агентства страхования вкладов в основном через сеть госбанков, а также влияние госпрограмм кредитования, повышающих авторитет госбанков в глазах заемщиков. «Банки группы ВТБ за последние два года активно нарастили объем депозитов физических лиц, в 2016 году рост составил более 17%. В то же время, по данным Центробанка, общий рост рынка составил чуть более 9%. Очевидно, что идет перераспределение предпочтений в пользу банков с госучастием. Мы прогнозируем усиление данной тенденции и в 2017 году», — заключает Елена Зайцева.

Система нуждается в оздоровлении

Логичным следствием переориентации предпочтений заемщиков в пользу госбанков, по мнению финансистов, в ближайшие годы станет дальнейшая консолидация рынка в руках крупнейших финансово-кредитных организаций. «Согласно заявлениям представителей Банка России, в 2017 году можно ожидать, что сокращение числа банков продолжится. Сибирский регион вряд ли будет исключением», — комментирует Дмитрий Монастыршин. «Мы считаем, что процесс сокращения количества кредитных организаций продолжится как на федеральном, так и на региональном уровне. Это будет связано с процедурами отзыва лицензий Центробанком, с одной стороны, и процессами консолидации — с другой», — говорит Вячеслав Брюханов. — Для банков с активами ниже 100 млрд руб. вопрос обеспечения валового процентного дохода стоит остро. Если невозможно обеспечить достаточный уровень, нужно либо наращивать объем бизнеса, либо находить варианты консолидации с другими участниками».

По данным Елены Зайцевой, в период с 2015 года по настоящее время в Сибирском федеральном округе были отозваны лицензии у трех банков, два из которых имели «прописку» в Барнауле. «Полагаю, что в 2017 году сибирский банковский рынок ждет сокращение не столько из-за отзыва лицензий или санации, сколько за счет сделок слияния и поглощения», — убеждена она.

В ожидании климата

В 2017 году зависимость финансового рынка от госпрограмм увеличится, считают банкиры. «Сама логика деятельности институтов развития предполагает неуклонный рост

выдачи займов», — подчеркивает Константин Каменщиков. «Актуальность господдержки в корпоративном направлении в 2017 году не исчезнет, одним из результатов ее запуска станет консервативный рост этого сегмента в Новосибирской области, по прогнозам, в среднем на 10%», — делится данными Дмитрий Монастыршин.

Впрочем, в условиях дефицитного бюджета федеральные власти склонны разделить финансовую нагрузку по поддержке бизнеса с регионами. «До этого Фонд развития промышленности два года напрямую выделял финансирование, теперь нужно участие региона, и мы своими долями должны на это реагировать», — прокомментировал в начале февраля вопрос необходимости создания Регионального фонда поддержки промышленности губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий. На сегодня такие территориальные фонды созданы в 16 субъектах федерации.

«Обеспечить капитализацию фонда, чтобы она была достаточной для удовлетворения спроса промбизнеса, задача едва ли решаемая. Поэтому мы сегодня ищем способы получить максимальный эффект от имеющихся в нашем распоряжении ресурсов», — рассказывает заместитель директора Фонда развития промышленности Михаил Макаров. — В прошлом году мы запустили механизм создания региональных фондов по подобию ФРП и разработали совместную федерально-региональную программу займов. Она предполагает заем на половину стоимости проекта в соотношении: 70% — федеральный ФРП, 30% — регфонд. Половину стоимости проекта оплачивает само предприятие или привлекает банковский кредит. Работа региональных фондов и совместная программа с федеральным ФРП дадут доступ к длинным и недорогим деньгам малым и средним производственным компаниям, отмечает господин Макаров.

Перспективы же роста рынка коммерческих займов банкиры связывают с глобальными изменениями в рыночной конъюнктуре, появлением новых ниш в экономике, что вернет бизнесу интерес к инвестициям. «Но нужно понимать, что для развития бизнеса нужны далеко не только финансовые средства, но и благоприятный инвестиционный климат: налоговые послабления, уменьшение контроля со стороны регуляторов и так далее», — заключает Владимир Шапоренко из банка «Левобережный».

Михаил Кичанов