



11 Что ждет сибирский рынок мобильной связи в перспективе нескольких лет

15 Почему «Газпром» пересмотрел свое отношение к газификации Кузбасса

Одна из наиболее ярких тенденций новосибирского рынка новостроек последних двух лет — рост количества сделок по схеме trade-in. Используя принцип «ваша квартира в обмен на новострой», застройщики решают сразу две задачи: увеличивают продажи в условиях переизводства квадратных метров и закрывают долги перед подрядчиками и поставщиками стройматериалов квартирами с вторичного рынка без дополнительных рисков для своего бизнеса. Эксперты прогнозируют дальнейший рост сделок на условиях trade-in, притом что в ряде компаний обмен уже достигает 25–30% от всех продаж строящегося жилья.

## Настал trade-in

— недвижимость —

### Натуральный обмен

Сразу два крупных новосибирских девелопера заявили «Экономике региона» о росте продаж квартир в строящемся жилье на условиях trade-in. То есть, когда застройщик принимает старую жилую недвижимость в зачет новой. По словам генерального директора группы компаний «Стрижи» Игоря Белокобыльского, на trade-in приходится до 25–30% от всех сделок застройщика. В прошлом году группа сдала в эксплуатацию 84 тыс. кв. м, планы текущего года — около 60 тыс. кв. м.

Существенную долю продаж по trade-in отмечают и в «Сибкадемстрой». «Мы видим потенциал увеличения доли сделок по обмену до 30% в 2017 году. Уже сейчас, сравнительно первый квартал 2016 и 2017 годов, можно отметить, что рост сделок по программе „Обмен“ составил 33%, притом что в прошлом году их количество удвоилось», — подчеркивает директор по продажам компании «Сибкадемстрой» Динар Зарипов. По итогам 2016 года застройщик ввел в эксплуатацию 82 тыс. кв. м. До конца текущего года «Сибкадемстрой» планирует выпустить на рынок более 60 тыс. кв. м нового жилья.

Обе компании специализируются на строительстве жилья среднего и выше среднего ценового сегментов. Как рассказал Динар Зарипов, программу обмена компания запустила в 2011 году, когда «начала ощущать потребность у покупателей в таком сервисе». «Специалисты службы обмена оценивают старую квартиру, эта стоимость идет в счет оплаты новой. Дисконт к оценочной цене составляет 6%, которые идут на оплату расходов, связанных с переоформлением, налогообложением, оплатой госпошлины и коммунальных расходов до продажи квартиры», — объясняет правила покупки жилья по trade-in топ-менеджер «Сибкадемстрой».

По словам господина Зарипова, компания сразу выкупает старую квартиру и берет ее продажу на себя. Покупатель остается только доплатить разницу за новую квартиру, в том числе на условиях ипотеки или рассрочки. В зачет «Сибкадемстрой» берет жилье в домах не старше 1960 года, имеющих не менее пяти этажей, без деревянных перекрытий, с износом менее 40%. Стоимость такой недвижимости не должна превышать 5 млн руб. «Если только это не квартира в домах „Сибкадемстрой“, — оговаривается застройщик.

Стремительный рост числа сделок по схеме trade-in начался в конце 2015 года, отмечает директор Новосибирской ассоциации риэлторов Олег Харченко. «Trade-in — это ответ строительных компаний на переизводство новой жилой недвижимости, а также отказ большинства банков от проектного финансирования застройщиков в условиях экономического кризиса», — говорит господин Харченко. — Trade-in — это в чистом виде натуральные отношения. Это аномалия, которая указывает на сбой в системе товарно-денежных отношений».



Trade-in помогает застройщикам удерживать цены на новое жилье

По мнению Олега Харченко, особенно чувствительным для новосибирского строительного бизнеса стал уход с рынка частных инвесторов, которые приобретают квартиры на этапе стройки с тем, чтобы с выгодой перепродать после ввода недвижимости в эксплуатацию. «Еще пять лет назад в экономическом сегменте доля дольщиков-инвесторов составляла 30–35%, сегодня — не более 5%. Примерно настолько и просел рынок», — указывает глава ассоциации риэлторов Новосибирска. «Приобретение квартир с целью перепродажи уже не сулит большого заработка, как это было несколько лет назад», — соглашается заместитель руководителя отдела новостроек агентства недвижимости «Жилфонд» Инна Терехова. — Сейчас люди покупают жилье в основном для себя. Причем в целом покупатель стал более требовательным. К качеству, к комфорту, к инфраструктуре микрорайона».

### Тревожная близость

Затворенность Новосибирска новыми квадратными метрами до предела обострила конкуренцию между новостройками и квартирами на вторичном рынке, заключают эксперты. «Сложилась очень интересная картина. Зачастую застройщик стал сам себе конкурентом. Ему нужно и продавать жилье на стадии строительства, и заниматься реализацией уже готовых объектов», — констатирует Инна Терехова. — А предложение среди готового жилья очень много. За последнее время строители сдали большое количество объектов. И сдадут еще. У покупателя богатый выбор».

По оценке независимого аналитика рынка недвижимости Сергея Николаева, в прошлом году в городе было сдано на 9,8 тыс. квартир больше, чем продано, общий же объем нераспроданной новой жилой недвижимости в Новосибирске на начало 2017 года составил 19 тыс. квартир или около 1 млн кв. м. «Баланс между спросом и предложением постепенно выравнивается. Если в декабре прошлого года квартиры от застройщика продавались в 107 сданных в эксплуатацию домах, то сегодня — в 83. В среднем остаются непроданными около 25–30% квартир в новостройках», — отмечает господин Николаев. Притом что еще пять лет назад редко какой застройщик предлагал к продаже квартиры в сданных в эксплуатацию домах.

Кризисная ситуация усугубляется тем, что цены на квартиры в новостройках и на вторичном рынке жилья сравнялись или очень близки к этому. По данным агентства недвижимости «Жилфонд», в марте 2017 года средние удельные цены на квартиры в новостройках Новосибирска выросли на 2,5% до уровня 56,3 тыс. руб. за кв. м. Всего за последние полгода, с прошлого октября, цены предложения в новостройках увеличились на 4,5%. «В среднем и нижнем ценовых сегментах последние месяцы происходит активное вымывание самых ликвидных квартир», — говорит руководитель отдела новостроек агентства недвижимости «Жилфонд» Григорий Яковсон. — Поскольку последний год на рынок выпускалось на продажу мало объектов на начальных этапах строительства, а покупатели разбирают самые недорогие кварти-

ры в объектах, средние цены оставшихся в продаже квартир растут». В то же время цены на вторичное жилье неуклонно снижаются. По итогам марта падение в среднем составило 0,5% и достигло уровня 58,76 тыс. руб. за кв. м, зафиксировал «Жилфонд». За первый квартал 2017 года условный 1 кв. м «вторички» подешевел на 500 руб. «Рост активности в этом сегменте сдерживают ставки по ипотечным кредитам и предложение инвестиционных квартир на рынке новостроек в высокой стадии готовности», — говорит руководитель офиса агентства недвижимости «Жилфонд» Сергей Ежак. За последние 12 месяцев средневзвешенная цена предложения на вторичном рынке Новосибирска снизилась на 3 тыс. руб.

«Есть две предложения, и есть цены реальных продаж», — говорит Олег Харченко. — Лишь 15% квартир на вторичном рынке продаются с участием риэлторов, во всех остальных случаях цену устанавливает частник, исходя из своего понимания рынка и текущих потребностей. Неудивительно, что перегруженный предложениями рынок недвижимости заставляет собственников типового жилья снижать цену, скидка порой достигает нескольких сотен тысяч рублей. Иначе квартиру можно продать годами». Анализ Новосибирской ассоциации риэлторов показывает, что средний срок экспонирования жилья на вторичном рынке составляет 12–15 месяцев.

Оба рынка — и первичный, и вторичный — тесно переплетены и взаимосвязаны, указывает ведущий риэлтор агентства недвижимости «Франовит» Нина Роганова. «До 90% покупок

новостроек связаны с продажей „вторички“ или с иными вариантами обменов. Прямой инвестор в новостройку сегодня экзотика», — констатирует она. Выстраивая маркетинговую и ценовую политику, застройщики ориентируются на рынок готового жилья, предлагая более интересные, порой гибридные условия приобретения квартир в новостройках. Например, отсрочка платежа, ипотека в рассрочку, программы trade-in, отмечают в группе компаний «Строитель».

«Выгодна эта схема и застройщику, — продолжает он. — В условиях дефицита ликвидности строительного бизнеса вторичное жилье выступает формой расчета девелопера с поставщиками стройматериалов и подрядчиками. При этом, в отличие от бартерных расчетов квадратными метрами в строящихся домах, девелопер не создает себе конкурента в лице подрядчика или производителя ЖБИ, которые охотно идут на демпинг, чтобы быстрее превратить квадратные метры в живые деньги». В кризис 2008–2009 годов скидки на бартерные квартиры в новостройках доходили

до 25–30%, сегодня — около 10–15%, замечает господин Харченко. Однако при очевидных плюсах trade-in несет застройщикам риски и требует от них существенных вложений. «Далеко не все застройщики могут себе позволить проводить сделки по программе trade-in. Для этого нужен штат сильных маркетологов и юристов. Ведь конечный результат зависит от того, насколько грамотно застройщик оценит квартиру, проверит документы на подлинность, правильное оформление, отсутствие других законных претендентов на жилплощадь. Все это требует высокой компетенции. Цена ошибки здесь очень высока», — говорит Олег Харченко. «Trade-in — очень хороший инструмент, но весьма затратный. Чтобы заниматься такими сделками, нужны сильные нервы, профессиональный штат и серьезная мотивация», — подчеркивает Игорь Белокобыльский.

Один из лидеров жилищного строительства в сегменте «эконом» компания «Энергомонтаж» пять-семь лет назад пыталась использовать в своем бизнесе схему trade-in, но вскоре отказалась от этой практики. «Получалось так, что наши условия покупки жилья на вторичном рынке были ниже ожиданий потенциальных клиентов. В результате возникли конфликтные ситуации, или же квартира „зависала“, и мы надолго оставались без денег. В общем, в нашу модель бизнеса trade-in не вписывается», — заявил генеральный директор компании «Энергомонтаж» Иван Сидоренко. «Мы внимательно наблюдаем за тем, как trade-in применяют наши коллеги, но сами не готовы следовать их примеру. Пока видим больше минусов, чем плюсов», — в свою очередь замечает представитель компании «Строймастер» Евгений Коновалов. — Впрочем, если поступит такое предложение от конкретного покупателя, мы готовы его рассмотреть. Строить же кампанию по продвижению проектов на основе trade-in считаю нецелесообразно».

Тем не менее, ряд новосибирских застройщиков сейчас прорабатывают возможность применения модели trade-in для увеличения продаж на переживающем стагнацию рынке новостроек. «Наша компания рассматривает возможность использования схемы trade-in. Правда, есть опасения, что взвешав на баланс пул квартир на вторичном рынке, мы получим неликвидный актив», — комментирует один из топ-менеджеров «Строителя».

По мнению экспертов, в перспективе двух лет trade-in останется действенным инструментом, благодаря которому застройщики смогут наращивать объемы продаж новой жилой недвижимости. Но на общем фоне доля таких сделок едва ли превысит 10%. «Объем trade-in еще не такой масштабный для того, чтобы влиять на рынок и устраивать обвалы цен. Но trade-in действительно становится все популярнее», — говорит Инна Терехова. «Сделки по trade-in проходят, значит, пока не появятся более простые формы продаж, этот рынок обречен на развитие», — считает директор АН «Франовит» Александр Бычковский.

**Михаил Кичанов**

## Сети отпавились в БАД

— тенденции —

Падение темпов роста аптечных продаж побуждает сибирских производителей биологически активных добавок (БАД) расширять рынки сбыта за счет торговых сетей. Несмотря на жесткие ценовые требования, которые ритейлеры предъявляют к поставщикам товаров, объемы реализации БАД через продуктовую розницу ежегодно увеличиваются на десятки процентов. И в ближайшие годы эта тенденция сохранится, считают эксперты. Ведь торговые сети позволяют БАД избежать прямой конкуренции с лекарственными средствами.

Как рассказал «Экономике региона» исполнительный директор новосибирской компании «Фарм-про» (ведущий производитель гематогена в России) Олег Пинус, уве-

личение продаж БАД через торговые сети — приоритет в сбытовой политике компании на протяжении последних трех лет. Ежегодно на рынке продуктовой розницы «Фарм-про» прирастает на 30–40%, что в несколько раз опережает динамику аптечных продаж компании. На текущий момент 65% оборота «Фарм-про» приходится на фармацевтический рынок, 35% — на продуктовый. Притом что оба канала продаж демонстрируют неуклонный рост, разрыв между ними постепенно сокращается, отмечают в «Фарм-про». По итогам 2016 года оборот предприятия превысил 1 млрд руб.

С начала экономического кризиса компания «Фарм-про» вышла или существенно расширила сотрудничество с крупнейшими федеральными и региональными торговыми сетями, среди которых «Магнит», «Ашан», «Мария-Ра», «Холлидей», «Монетка». Ведутся

переговоры с «О'Кей», «Дикси» и «Лентой», рассказывает Олег Пинус. Помимо гематогена, через продуктовую розницу компания, в частности, реализует фруктовые батончики.

На тенденцию роста продаж БАД через торговые сети указывают и в компании «Эвалар». «Нефармацевтическая розница — это для нас новый канал продаж, который компания начала развивать последние два года. Наша продукция уже представлена в сетях „Ашан“, „Липерглобус“, „Азбука вкуса“, „Магнит“, „Лента“. Плюс мы начали развивать отношения не только с крупными федеральными игроками ритейла, но и локальными сетями», — рассказывает председатель совета директоров ЗАО «Эвалар» Наталья Прокопьева.

Через продуктовую розницу «Эвалар» предпочитает продавать «легкие продукты, имеющие отношение к здоровому об-

разу жизни и здоровому питанию». Это различные батончики для здорового перекуса, коллекция чаев, семена льна и другие. «В последнее время со стороны сетей мы видим большой запрос на препараты условной терапевтической группы: успокаивающие, общеукрепляющие средства, слабительные и т.п. Мы это связываем как с активным рекламным продвижением данных категорий с нашей стороны, так и с изменением потребительского поведения, когда покупатель ищет доступные средства общетерапевтического назначения», — отмечает Наталья Прокопьева.

По словам председателя совета директоров «Эвалара», среднестатистический покупатель продуктов в торговых сетях не потратит много денег и времени, выбирая и разбираясь в БАД. «Поэтому для фармацевтической розницы мы выбираем про-

дукцию более доступного ценового сегмента», — говорит госпожа Прокопьева.

Учредитель группы компаний SFM Андрей Бекарев связывает растущий интерес производителей БАД к продуктовому ритейлу со стагнацией аптечного рынка. «Последние несколько лет аптечный рынок продаж БАД показывает удивительную стабильность: пиковым бывает только конец года и объем продаж в эти месяцы редко превышает 3,1–3,3 млрд руб. В остальную часть года этот показатель и того меньше: 2,4–2,6 млрд руб. Поэтому про резкий рост рынка здесь говорить не приходится», — комментирует он. — Возможно, именно с этим и связан поиск компаниями новых каналов сбыта, новых мест встречи с потенциальным потребителем. Плюс к этому — в торговых сетях БАД смогут избежать прямой конкуренции с лекарственными средствами».

# Экономика региона

## Рекламный блок снят

Рекламный рынок Новосибирска демонстрирует уверенный рост, сигнализируя обществу и власти об укреплении финансового состояния бизнеса. При этом наибольший спрос, по итогам прошлого года, зафиксирован в сегменте наружной рекламы — 15%. Эксперты уверены в позитивном сценарии развития этого рынка, но соглашаются — сегмент традиционной печатной «наружки» будет медленно, но уверенно терять лидерские позиции.

— сектор рынка —

### Бросились на знакомое

Уверенное падение на рекламном рынке страны началось в 2014 году. Как отмечает исполнительный директор новосибирского офиса рекламной группы «Мелехов и Филорин» Елена Виноградская, снижение объемов рынка произошло в две волны: с началом протестного движения на Украине и после резкого падения рубля. «Многие уверены, что при потере экономической стабильности компании в первую очередь снижают затраты на рекламу. В действительности же сначала срезаются бюджеты на социальные проекты, затем — на развитие, и только потом расходы на активное продвижение и рекламу», — говорит госпожа Виноградская. — С начала 2016 года можно уверенно говорить: реклама в Новосибирске вернулась, и если раньше весомая часть рынка отходила федеральным компаниям, то сейчас активизировался и местный бизнес.

По данным Ассоциации коммуникативных агентств России, объем рекламного рынка Новосибирска в 2014 году составил 3,13 млрд руб., из них на сегмент наружной рекламы приходилось 891 млн руб. Через год рынок потерял более 20% объемов, а емкость сегмента сократилась до 820 млн руб. Но уже в 2016 году «наружка» резко вырвалась вперед, нарастив 15% объемов — до 947 млн руб. «Разница по количеству свободных площадок с аналогичным периодом прошлого года бросается в глаза — сегодня их практически нет», — констатирует Елена Виноградская.

Директор коммуникационной группы Petga Владимир Верхолацков объясняет тенденцию возвратом к знакомым и понятным методам работы: «Если с 2008-го рекламодатели интенсивно перемещали бюджеты в интернет-маркетинг, то с 2015 наблюдается обратный тренд. В интернете теперь представлены практически все конкуренты, стоимость рекламы там растет, технологии продвижения усложняются, а это требует все более профессиональных специалистов с соответствующей оплатой их труда. Все это приводит к снижению коэффициента возврата инвестиций в интернет-маркетинг. Соответственно, рекламодатели разочаровываются и „голосуют ногами“ — уходят в старые инструменты продвижения, среди которых, естественно, и наружная реклама».

«Рынок наружной рекламы Новосибирска традиционно выделяется на фоне других регионов. Это крупнейший по объемам региональный outdoor-рынок, самый стабильный и консолидированный. На долю двух крупнейших игроков („Дизайн-Мастер“ и РА „Рим“ — „Б“), оба из которых — местные компании, приходится около 90% всего городского

outdoor-инвентаря. Это уникальная ситуация, которая во многом объясняет особенности развития местной рекламной индустрии», — делится мнением медиадиректор рекламной группы Deltaplan Оксана Червоненко.

По ее данным, в среднем сегмент «наружки» в российских регионах в 2016 году показал рост в 5% — в три раза меньше показателей Новосибирска. «Трехкратное превышение средних показателей стало возможно благодаря стабильной ситуации в регионе. На фоне массовых демонстраций в других городах: около 40% инвентаря демонтировано в Самаре, 20% — в Екатеринбурге, объем инвентаря в Новосибирске остается постоянным», — уточняет госпожа Червоненко. — Наличие достаточного объема качественных конструкций позволяет рекламодателям формировать эффективные кампании для охвата потребителей, поэтому бизнес сохраняет интерес к наружной рекламе. В 2016 году уровень распространения площадок в городе держался на высоком уровне — 81%. Лидером по использованию наружной рекламы как канала коммуникации с аудиторией остался ритейл — за прошлый год он увеличил свое присутствие в «наружке» на 14%. Далее следуют застройщики, телеком-операторы и финансовые организации. Последние практически в полтора раза увеличили свои бюджеты на наружную рекламу. Закрывают пятерку лидеров по итогам прошлого года политические организации.

«Если говорить о заполняемости рекламных поверхностей, то сейчас многие сферы деятельности выходят в высокий сезон, и размещение на наружной рекламе как нельзя кстати. Для недвижимости это круглогодичный сильный инструмент для продвижения. Если рассматривать в федеральных масштабах, то без этого канала невозможно представить ни одну рекламную кампанию», — замечает руководитель службы маркетинга федеральной риэлторской компании «Этажи» в Новосибирске Ксения Чередникова.

«Многочисленные исследования показывают, что наружная реклама — это второй по важности источник информации для абонентов о продуктах и услугах мобильных операторов после телевидения. И этот канал мы по-прежнему считаем эффективным для своей отрасли», — говорит коммерческий директор Сибирского филиала „Мегафон“ Владимир Скурихин. — Что касается рынка „наружки“ Новосибирска, то спрос на эти носители остается стабильным, а вот стоимость размещения, на мой взгляд, будет только увеличиваться». В частности, на этот процесс, по мнению господина Скурихина, влияет проводимая мэриями ряда сибирских городов политика сокращения билбордов на территории горо-



Новосибирский рынок «наружки» стремительно переходит на «цифру»

да — на площадки, у которых заканчивается срок аренды или разрешение на эксплуатацию, разрешительная документация часто не продлевается. «Поэтому физическое сокращение числа доступных площадок при сохраняющемся спросе на них однозначно будет приводить к дефициту и увеличению стоимости размещения. По итогам 2016 года инфляция на „наружку“ составила 8%, и это было самое большое значение среди всех носителей. В 2017 году средняя цена наружной рекламы может вырасти еще на 10%», — оценивает ситуацию топ-менеджер «Мегафона».

### Движущиеся картинки

Но ни повышение цен, ни рост конкуренции за места не может вынудить рекламодателей отказываться от традиционного сегмента, уверены эксперты. И тем не менее, предложение меняется. Эксперты указывают на динамичное развитие цифровых экранов. По подсчетам компании «Эспар Аналитик», более 20% размещений на outdoor-рынке России приходится на цифровые носители.

По прогнозам Елены Виноградской, в перспективе нескольких лет доля светодиодных экранов увеличится до 80%: «У этого есть несколько причин: во-первых, сейчас экраны сильно дешевеют, владельцам рекламных площадок экономически выгодно заменить конструкции со статичной картинкой для одного рекламодателя на цифровые носители и транслировать сразу несколько рекламных сюжетов — эффективность увеличивается раз в десять. Кроме того, отпадает проблема затрат на монтаж баннеров. Развитие этого направления стимулирует сокращение рекламных мест — центр города уже окружен именно экранами. Во-вторых, играют роль особенности региона — как бы не подвешивался баннер, зимой при коротком световом дне яркий экран выгрызает у печатных носителей. По-

ка единственный минус, который могу выделить, — неготовность рекламодателей уйти на эту площадку — многие хотят „стоять“ одни».

По данным Оксаны Червоненко, сегодня в городе свыше 40 цифровых конструкций, что выводит Новосибирск в безусловные лидеры DOOH (digital out of home) среди городов-миллионников.

В свою очередь Ксения Чередникова предполагает, что развитие цифровых носителей стоит ожидать уже в течение года. «Мы уже отмечаем повышенный спрос на этот формат во всех сферах деятельности. До конца 2017 года мы увидим, что еще 20–30% поверхностей станут цифровыми», — считает госпожа Чередникова.

Критически на грядущую популярность экранов смотрит основатель дизайн-студии Feel Factory Илья Гуреев. По его мнению, этот носитель «спасет» рынок только на короткое время, и единственный плюс размещения на экране — отсутствие рисков некачественной печати. «Рынок должен развиваться не количественно, а качественно, ведь важен не столько носитель, сколько контент — визуальная и идейная составляющая. На мой взгляд, рынок уверенно движется в сторону развития digital-маркетинга, углубления этого тренда, и если „наружка“ не умрет, то останется только для поддержания имиджа крупных компаний».

### Всеобщая диджитализация

Восстановив рекламные бюджеты, компании вернутся к освоению digital-маркетинга и продвижению в интернете, уверены игроки рынка. Однако до европейского или даже московского уровня развития современных инструментов рекламный рынок Новосибирска будет двигаться несколько лет.

«Сейчас актуально все, что связано с развитием технологий, с появлением новых каналов коммуникации, новых способов „упаковки“ рекламных сообщений, новых способов анализа эффективности реклам-

ных кампаний и управления ими», — говорит генеральный директор компании „Реклама Онлайн“ Павел Телегин. — Digital позволил состояться таким новым в рекламе явлениям, как RTB и лидогенерация. Кризис заставляет лучше считать деньги, это мотивирует рекламодателей более глубоко подходить к планированию кампаний. Все чаще клиенты заказывают предкампейн- и посткампейн-исследования как обязательную часть рекламной кампании, не ограничиваясь комплектом „креатив и размещение“, как раньше». По мнению господина Телегина, сложившаяся экономическая ситуация заставляет рекламодателей пользоваться новыми рекламными системами. «RTB позволяет купить ту же самую аудиторию на том же самом сайте дешевле, чем если бы рекламодатель платил напрямую площадке. Офлайновая реклама будет вынуждена подстроиться под новые стандарты управления кампаниями», — считает он.

Опрошенные «Экономикой региона» эксперты придерживаются мнения, что с каждым годом доминирование интернета будет ощущаться все сильнее на рекламном рынке: возможность задавать параметры целевой аудитории, вести аналитику, полностью регулировать ход рекламных кампаний и подключать интерактивную составляющую при общении с клиентами сыграет решающую роль. И если не сместит традиционные сегменты, то точно гармонично дополнит.

«Мы наблюдаем стремительный рост проникновения смартфонов и мобильного интернета — „умная трубка“ уже есть более чем у половины жителей города. Поэтому digital-реклама сейчас переходит от экспериментального формата во вполне взрослый рекламный носитель. Однако нельзя однозначно сказать, что стоимость одного контакта в digital для таких заказчиков, как наша компания, обходится дешевле традиционных инструментов, из-за чего в своих рекламных кампаниях мы действуем несколько каналов продвижения. Более того, кроме продуктовых предложений у нас есть имиджевые рекламные кампании. В этом случае важен максимальный охват аудитории, и здесь наиболее подходящим каналом выступает уже ТВ, а не digital», — комментирует Владимир Скурихин.

«Конечно, digital — очень перспективное направление, но необходимо помнить о проценте охвата аудитории и об аудитории 50+, которая в меньшей степени использует интернет. В таких случаях равняются только старые добрые средства коммуникации: телевизионная и наружная реклама, дающие максимальный охват аудитории. Не стоит отказываться от этих каналов, они будут востребованы на текущем уровне еще не меньше ближайших пяти лет», — уверена директор по маркетингу «Сибирской продовольственной компании» Олеся Галкина.

Татьяна Елистратова

Объем региональной рекламы в средствах ее распространения в крупнейших городах России (без учета Москвы и Московской области)\*

Регион	ТВ	Радио	Пресса	Наружная реклама	Итого по четырем сегментам медиа
Волгоград	197	94	109	309	709
Екатеринбург	883	285	576	827	2 571
Казань	569	218	758	661	2 206
Красноярск	414	199	217	604	1 434
Нижний Новгород	652	221	332	522	1 727
Новосибирск	710	240	657	947	2 554
Омск	353	129	126	416	1 024
Пермь	466	145	271	354	1 236
Ростов-на-Дону	415	164	124	466	1 169
Самара	575	174	396	558	1 703

\* Источник: Ассоциация коммуникационных агентств России

## Сети отправились в БАД

— тенденции —

Хотя раньше все было наоборот, оговаривается Андрей Бекарев: «Все стремились в аптеки — казалось, что продажа БАД по соседству с лекарствами переносит их в головы потребителей из ряда пищевых добавок в фармацевтические препараты, таким образом и цена может быть выше, и можно наметать о некой лечебной эффективности». По словам господина Бекарева, в Европе продажа БАД через продовольственные сети уже давно не является чем-то необычным: эту продукцию можно встретить в специальных «аптечных» отделах. «У нас пока ассортимент дальше фиточаев и травяных сборов не ушел, но это вопрос времени и регулирования продаж подобной продукции в магазинах. С точки зрения продаж, можно предположить рост, так как свою роль будут играть спонтанные эмоциональные покупки (в аптеках они совершаются реже), да и до аптеки за витаминами, например, специально не каждый пойдет, а здесь упаковку можно будет захватить по пути из овощного отдела в хлебобулочный», — рассуждает глава SFM.

Оценку Андрея Бекарева подтверждает последнее исследование фармацевтического рынка России, проведенное компанией DSM Group. «Рынок БАД в рублях еще два года назад рос довольно высокими темпами:

в среднем на 12–14% в год. В 2015 году положительная динамика роста сохранилась, но темпы роста снизились, что является следствием кризисных явлений. По данным за 2015 год, объем продаж БАД в аптеках вырос только на 6%. В 2016 году прирост в денежном выражении составил всего 1%», — объясняет эксперт, генеральный директор DSM Group Сергей Шуляк. По данным DSM Group, БАД остаются наиболее важной категорией аптечного нелекарственного ассортимента, составляя 4% от общего объема продаж. За 2016 год на полках было представлено около 2450 различных брендов БАД, которые производят около 950 производителей.

В среднем одна упаковка БАД обошлась потребителю в прошлом году в 160 руб. (розничная цена), при этом стоимость отечественного препарата составила 80 руб., импортного — 275 руб., сообщает DSM Group. Наиболее востребованными остаются БАД, действующие на организм в целом (+8% в руб. к уровню 2015 года) и пищеварительную систему (+17%) в частности. Наибольшее снижение объемов реализации БАД зафиксировано в группе продуктов, влияющих на репродуктивную систему (–25%).

В топ-10 производителей БАД, лидирующих по объему продаж на рынке России вошли только три российских фирмы. Безусловное лидерство принадлежит компании «Эвалар», чью долю рынка DSM Group оце-

нил в 17,9%. «Несмотря на то, что мы активно работаем с фармацевтической розницей, доминирующим каналом продаж для нас по-прежнему остаются аптеки. И здесь влияет ментальность — российский покупатель за товарами для здоровья ходит больше в аптеки. Плюс отделы „здоровье“ или „диетическое питание“ все же представлены далеко не во всех магазинах сетевых ритейлеров», — подчеркивает Наталия Прокопьева.

Опрошенные «Экономикой региона» ритейлеры отметили растущие продажи БАД, но подчеркнули, что на доходность бизнеса эта категория товаров практически не влияет. «Для нас БАД — это очень маленький, нишевой рынок. Но мы видим стабильный спрос на эту категорию продуктов, поэтому стараемся расширять ассортимент БАД», — говорит директор по развитию торговой сети „Быстром“ Тимофей Гераско. — Хотя, на мой взгляд, эти продукты слишком переоценены. Порой от морковки за 10 руб. пользы столько же, сколько от БАД по цене в 10 раз дороже».

По словам коммерческого директора торгового холдинга «Сибирский гигант» Ольги Заниной, доля категории БАД в общем объеме продаж компании составляет 0,0003%, притом что ежемесячный оборот сети — около 1,5 млрд руб. «Большую часть БАД закупает в Москве. Примерно 65% — отечественного производства, из которых 15 процентных пунктов приходится на алтайские продукты.

Остальное — импорт, в котором доминируют немецкие добавки», — рассказывает она.

Ольга Занина уверена, что продажи БАД могли бы быть существенно выше. «Если честно, мы не дорабатываем. Сам по себе рынок БАД очень интересный, но им нужно серьезно заниматься. И тогда мы бы росли по этой категории товара не на 10% год к году, как это происходит сейчас, а на 30%. И такие планы есть», — заметила госпожа Занина.

Производители БАД со своей стороны указывают на высокие требования торговых сетей к поставщикам товара. «Работать с продуктовым ритейлом сложнее, чем с аптеками. Это касается и комплектации товара, и объемов поставок, и соблюдения сроков», — указывает Наталия Прокопьева. — Большой трафик покупателей, которые контактируют с продукцией напрямую, рождает дополнительные требования к „стойкости“ упаковки, наличию защитных мембран на банках, применению магнитных этикеток для защиты от краж, нанесению штрих-кода не только на наружную, но и на первичную упаковку: например, на банки с витаминами и т.п. От производителя это зачастую требует внесения изменений в технологический процесс производства».

«Продуктовая розница очень инертная, заходить в торговые сети крайне тяжело. Все разговоры о том, что мы — лидеры на фармрынке, что наш продукт — узнаваемый бренд, ставший по сути нарицательным, что

наше качество не имеет аналогов, встречаются у некоторых ритейлеров полное равнодушие. На первом месте у них минимальная отпускная цена, причем в процессе переговоров они стараются уронить ее как можно ниже», — поставляет Олег Пинус. По его словам, в среднем переговорный процесс о сотрудничестве с сетями занимает 6–8 месяцев.

Как рассказали в «Эваларе», в ближайших планах компании — занять на полках супермаркетов не менее 10% от ассортимента в своей категории БАД. Сейчас это считанные проценты, говорит Наталия Прокопьева. «Поскольку категории БАД в сетях (как федеральных, так и региональных) только формируются, соответственно пересматриваются и наполнение, и поставщики. Мы уверены, что точки роста рынка БАД связаны с развитием каналов продаж, поэтому мы внимательно следим за открытием соответствующих категорий в сетях», — говорит она.

И пример лидеров зарезан: сразу несколько алтайских производителей БАД, которые до сих пор не имели опыта работы с сетями, заявили о готовности в ближайшее время выйти на рынок продуктовой розницы. «Мы изучаем такую возможность, так как знаем, что интерес потребителей к алтайским травам достаточно высок», — отметила маркетолог компании «Алтайский кедл» Татьяна Маркус.

Михаил Кичанов

# Экономика региона

## Интернет придал драйва

Рынок мобильной связи в Сибири, несмотря на общероссийскую статистику, продолжает расти. Происходит это за счет увеличения количества смартфонов и повышенного спроса на мобильный интернет, а также благодаря выпуску смежных продуктов. Эксперты, опрошенные «Экономикой региона» считают, что мобильные операторы продолжают интернет-экспансию и начнут зарабатывать на создании собственных мессенджеров.

— телеком —

### Результатами довольны

По мнению аналитика группы компаний «ФИНАМ» Леонида Делицына, российский рынок сотовой связи завершил стадию экстенсивного роста, в результате которой появилась конкурирующая «большая четверка» сотовых операторов и относительно низкая стоимость сотовой связи в России. «В итоге сейчас выручка российских операторов от услуг мобильной связи падает, хотя и не очень быстро. В частности, в годовом отчете «Мегафона» говорится о снижении выручки на 2,4% по сравнению с 2016 годом. Учитывая, что именно эти услуги приносят компании 83,3% выручки, приходится признать, что компания работает на сжимающемся рынке. У других операторов ситуация не слишком отличается, и в Сибири тенденции те же, что и в стране в целом», — считает Леонид Делицын.

Представители компании «Мегафон» в Сибири придерживаются иного мнения, по их данным, в 2016 году сохранялся тренд на рост. «Выручка Сибирского филиала «Мегафон», в частности, по сравнению с 2015 годом выросла на 4%. Большую роль в этом сыграл сегмент B2B, который на фоне стагнации массового сегмента преобладал 25%», — рассказал коммерческий директор сибирского филиала «Мегафона» Владимир Скурихин.

По его словам, рост произошел за счет увеличения количества смартфонов и расхода трафика мобильного интернета у корпоративных заказчиков. Также есть спрос на услуги M2M (системы торговых аппаратов с SIM-картой внутри, используемые, к примеру, в торговле). «Также компания начала предоставлять услуги Big Data, связанные с геопространственной и финансовой аналитикой. Что касается сегмента B2O (операторский сегмент), общая стагнация рынка домашнего ШПД тянет за собой и рынок аренды магистральных каналов связи, который не растет уже два года подряд», — продолжает Владимир Скурихин.

Директор компании МТС в Новосибирской области Александр Соловчук согласен с господином Скурихиным в том, что ключевым драйвером роста мобильного ритейла как в прошлом, так и в текущем году остаются смартфоны. «По итогам 2016 года и первого квартала 2017 года рост продаж «умных» телефонов в регионах Сибири и в Новосибирске составил в штуку выражениями 35% и 40% соответственно. В 2016 году проникновение смартфонов с поддержкой 3G в сети МТС выросло до 63%, а проникновение LTE-смартфонов по итогам 2016 года достигло 30%», — сообщил он.

По словам Александра Соловчука, в минувшем году процесс передачи данных в сибирской сети МТС вырос за год на 30%, мобильным интернетом пользуются более 60% аб-

онентов МТС в Сибири. Трафик в сети LTE за год увеличился в 1,7 раза.

«Ведущей услугой операторов и главным драйвером роста телеком-рынка остается мобильный интернет и сервисы на его основе: так, у МТС в 1,5 раза выросла популярность V&D-тарифов, то есть тарифных планов, абонентская плата в которых начисляется за интернет-трафик, а пакеты голосовой связи и SMS-сообщения предоставляются в качестве бонуса. Сегодня уже две трети наших абонентов пользуются пакетными предложениями, в которые входят голосовой трафик, SMS и пакет мобильного интернета», — уточнил представитель компании.

В «Вымпелкоме» (ТМ «Билайн») также довольны финансовыми показателями в Сибири. «В 2016 году был рост — сервисная выручка в мобильном сегменте выросла год к году. Этого удалось добиться как благодаря новым продуктам, так и внутренним изменениям», — рассказывает региональный директор региона Восток ПАО «Вымпелком» (ТМ «Билайн») Владимир Шилин, добавляя, что таких результатов, в том числе, удалось достичь за счет новой структуры и двухуровневого управления со штаб-квартирой в регионе.

Что касается в целом данных по рынку Сибирского федерального округа, независимые исследовательские агентства давно не публиковали свежую статистику — последняя датирована апрелем 2016 года. Согласно информации J'son & Partners Consulting, в Сибири у компаний МТС — 30%, у Tele2 — 26%, у «Мегафона» — 24% и у «Вымпелкома» — 20%. Данные основаны на номинальном числе абонентов (количестве SIM-карт).

Как ранее сообщал, Б\* директор макрорегиона «Сибирь» Tele2 Дмитрий Кромский, в конце 2015 года компания преодолела миллионную отметку по количеству абонентов в регионе. Тогда представитель компании оценивал долю Tele2 на рынке примерно в четверть, уточняя, что наиболее сильные позиции у компании в Иркутской, Кемеровской и Омской областях.

«Сейчас в целом мы сохраняем уверенную рыночную позицию в Сибири. Стоит отметить опережающий наши прогнозы рост базы в Красноярском крае и Алтайском крае, где мы работаем под брендом Tele2 с 2015 года. В ряде регионов, в том числе в Новосибирской и Омской областях, мы за год значительно изменили структуру абонентской базы: увеличили количество активных пользователей услуги передачи данных, а также долю услуг мобильного интернета в общей выручке», — рассказал Дмитрий Кромский, не назвав конкретных цифр.

### Гаджеты задают тренд

Опрошенные эксперты считают, что все основные тенденции рынка мобильной связи в текущем году будут связаны с ростом количества «ум-



Локомотивом телеком-рынка в Сибири остается мобильный интернет

ных гаджетов». «В связи с этим мы реструктурируем свои предложения в пользу пакетных, активно развиваем Big Data, электронную коммерцию, интернет вещей, внедряем цифровые технологии в бизнес-процессы», — говорит директор компании МТС в Новосибирской области Александр Соловчук.

Продолжится развитие сетей LTE в Сибири. В частности, компания МТС намерена открыть доступ к сети «четвертого поколения» для жителей еще 30 населенных пунктов Сибири, развивать покрытие LTE-1800 для повышения скорости передачи данных, и запустить акции, направленные на рост числа пользователей 4G-смартфонов.

«Еще одно направление, которое мы продолжим активно развивать — системная интеграция. Она позволит нам развивать рынок комплексных бизнес-решений, где к телеком-услугам будут добавляться ИТ-сервисы», — продолжил Александр Соловчук.

Коммерческий директор Сибирского филиала «Мегафона» Владимир Скурихин обратил внимание, что вместе с ростом продаж смартфонов (в 2016 году их количество на сети оператора впервые превысило число обычных телефонов) за последние два года изменилась и структура тарифных планов.

«Если еще три-четыре года назад абоненты предпочитали тарифы без абонентской платы, т.к. они казались более понятными, то теперь основную долю составляют «пакетированные предложения» — за фиксированную абонентскую плату пользователь получает пакет минут, SMS и мобильного интернета», — рассказал Владимир Скурихин, добавляя, что в итоге стало предпосылкой для роста выручки от передачи данных.

Выпускать все больше продуктов для смартфонов и планшетов будет

и «Билайн». «Для малого и среднего бизнеса мы создали комплексный продукт «Мобильное предприятие». Помимо обычных услуг телефонии и интернета, он дает клиенту возможность ставить задачи сотрудникам, управлять продажами, контролировать работу своих менеджеров с клиентами, анализировать расходы на рекламу, использовать групповые часы и т.д. Особенность в том, что все это делается из одной программной оболочки. Это удобно и выгодно. Стоимость такого набора меньше, чем если приобретать эти услуги по отдельности», — рассказывает региональный директор региона Восток ПАО «ВымпелКом» (ТМ «Билайн») Владимир Шилин.

Говоря о последних тенденциях, директор макрорегиона «Сибирь» Tele2 Дмитрий Кромский заметил, что в феврале 2017 года компания наблюдала всплеск числа переходов по MNP (услуга смены оператора с сохранением ранее полученного номера телефона). «Тенденция наблюдается в целом по Сибири. После запуска новой тарифной линейки с бесплатными внутрисетевыми звонками и безлимитным трафиком в социальных сетях, мы ожидаем увеличения количества входящих MNP-заявок», — заметил он.

### От реального оператора к виртуальному

Расуждая о том, что ждет рынок мобильной связи в ближайшем будущем, эксперты сошлись во мнении, что в условиях насыщения в ближайшие два-три года есть два направления развития: использование внутренних резервов и развития собственной абонентской базы, выход на смежные рынки. «Примером последнего выступают наш проект — банковская карта с поддержкой бесконтактных платежей, лицевой счет которой объединен с балансом мобильного телефона. За каждую операцию, совершенную с помощью карты, мы, как оператор, получаем процент от межбанковской транзакции. По данным Центробанка, в 2015 году количество платежей по картам, со-

вершаемых физическими лицами, выросло на 27,8% до 13,1 млрд операций. Мы ожидаем, что в ближайшие два года количество платежей по картам будет расти схожими темпами, а значит и сегмент квазибанковских услуг тоже будет увеличиваться», — рассказал Владимир Скурихин.

Владимир Шилин считает, что рост рынка сотовой связи Сибири и всей телекоммуникационной отрасли возможен в том случае, если мобильный оператор станет для своего клиента «мультимедийным центром его жизни». «Следуя по этому пути, в недавнем прошлом мы сделали платежную банковскую карту, в этом году создали новый продукт «Мобильное предприятие» с пакетом ИТ-решений для бизнеса», — рассказал Владимир Шилин.

«Обладая экспертизой по всему комплексу стратегически важных направлений — мобильные, фиксированные, спутниковые, финансовые и ИТ-сервисы, а также ритейл, — в 2017 году мы продолжим развиваться и укреплять на рынке позиции МТС как мультисервисного оператора», — обозначил планы МТС в Сибири Александр Соловчук.

«В прошлом году Tele2 инвестировала значительные средства в развитие сетевой инфраструктуры в Сибири. Ключевым проектом стал запуск 4G в ряде регионов — Кемеровской, Иркутской и Новосибирской областях. 6 апреля мы запустили сеть LTE-1800 в Омской области. До конца года мы планируем запустить 4G еще в двух регионах — Красноярском крае и Томской области. Продолжим развивать разнообразные цифровые партнерские сервисы: с музыкальным проектом Zvooq и онлайн-кинотеатром Ivi.ru, с сервисом такси Gett», — рассказал Дмитрий Кромский.

Аналитик ГК «Финам» Леонид Делицын считает, что в ближайшем будущем мобильные операторы в Сибири обратят внимание на мессенджеры. «Интернет-мессенджеры для мобильных операторов сейчас — дополнительная угроза. В этой ситуации одни операторы предпринимают погло-

щения интернет-компаний (в частности, «Мегафон» приобрел холдинг Mail.Ru Group, владеющий наиболее популярными российскими мессенджерами), а другие — пробуют вывести на рынок собственные мессенджеры и новые привлекательные тарифы», — рассказывает эксперт.

Леонид Делицын обратил внимание, что Veon (марка «Билайн»), продвигая одноименный мессенджер, позволяет абонентам пользоваться им, даже если средства на абонентском счете закончились. «В Италии по этому поводу на компанию уже пожаловались, поскольку такая политика нарушает принцип «сетевой нейтралитета», требующий бесплатного предоставления доступа не только к своим сервисам, но и к чужим тоже. Не исключено, что в Сибири операторы будут пробовать подобные подходы бесплатного доступа к собственным сервисам — спрос на них может оказаться высок, и они могут служить способом предотвращения оттока клиентов», — считает эксперт.

Денис Кусков из Telecom Daily считает, что развитие сектора M2M продолжится, также операторы продолжат переводить своих клиентов на пакетные тарифные планы, которые позволяют предоставить большой объем услуг (часть абонентов превышают предоставленный лимит и покупают минуты и гигабайты дополнительно).

«Операторы стараются предлагать дополнительные варианты, вероятно, появится в этом году ряд виртуальных операторов, (mobile virtual network operator, MVNO). О таких планах ранее заявляли Сбербанк и Тинькофф Банк. Аналогичные намерения в 2016 году были у ВТБ. Запуск MVNO банками — это новый тренд, призванный увеличить лояльность существующих клиентов и привлечь новых. Однозначно крупные банки, имея огромную клиентскую базу MVNO, имеют все условия для нее начнут перетягивать абонентов от сотовых операторов», — резюмировал гендиректор Telecom Daily Денис Кусков.

Татьяна Косачева



## Электронный город Бизнес — курс на сервис

По каким критериям заказчики оценивают оператора связи? Что важно в работе с юридическими лицами и на каких услугах сегодня зарабатывают интернет-провайдеры? Об этом в интервью с начальником отдела развития компании «Электронный город Бизнес» РУСЛАНОМ МАВЛЮТОВЫМ.

— Руслан, недавно «Электронный город Бизнес» расширил портфель услуг, что послужило ориентиром?

— Мы решили максимально закрыть потребности наших клиентов, а ориентиром стал малый бизнес, поскольку он гибок и динамичен, растет самыми быстрыми темпами. Взаимодействуя с заказчиками, мы выяснили: первое, что ждут компании от партнера — оперативность. Им требуется, чтобы оператор быстро реагировал на все запросы, незамедлительно решал возникающие проблемы — переезд, открытие нового офиса, построение локальной сети, замена оборудования. Связь должна быть доступна на любом месте и в любое время. Клиенты предпочитают контролировать свой бизнес, и мы готовы в этом помочь.

— Не мешает ли компании имидж «домашнего» провайдера?

— Действительно, «Электронный город» хорошо известен своей работой с населением и имеет покрытие 92% территории Новосибирска, у нас создана мощная клиентская поддержка — это очевидные преимущества, в том числе для бизнеса.

Думаю, за последние годы мы доказали, что мы можем успешно работать и с юридическими лицами. Услугами «Электронного города Бизнес» пользуются такие компании, как IKEA, S7 Airlines, «Бажетле», «Мария-Ра», ХК «Сибирь».

Чтобы предоставлять бизнесу лучший сервис на рынке, нами была проведена большая работа по подготовке персональных менеджеров и специалистов технической поддержки.

Основная тенденция, которую мы увидели — заказчики хотели бы прийти в одно место, и чтобы один сотрудник квалифицированно решил все проблемы. Все вопросы по начис-

лению проще отследить по одному счету. Персональный менеджер знает историю обращений, знает о специфике бизнеса, а значит, готов дать ответ на любой из возникающих вопросов. Если у вас несколько поставщиков, это неизбежно обернется разным уровнем сервиса, множеством документов, встреч. Если поставщик один, список проблем руководителя уменьшится, и он может заниматься своими основными процессами эффективней.

— Готовы ли клиенты к тому, чтобы сразу подписать договор на полный пакет услуг?

— Далеко не все. Мы имеем сотни новых подключений в месяц, при этом полный пакет услуг сразу заказывают единицы компаний. Заказчики смотрят, как провайдер работает, и только после этого начинают интересоваться другими возможностями.

Полный пакет — итог продолжительного взаимодействия. Часто начинаем с интернета и телефонии и далее обсуждаем, чем еще можем помочь. Не все знают, например, про услугу «видеоконтроль», которая обеспечивает подключение к объекту из любой точки мира, или «виртуальную АТС», позволяющую фиксировать телефонные переговоры.

Наш подход заключается в том, чтобы не ограничивать партнеров рамками тарифных

пакетов и ценовых сеток. Напротив, цель — обеспечить индивидуальный подход к заказчику. Каждый выбирает то, что ему нужно. После обращения мы анализируем, какие задачи стоят перед клиентом, предлагаем под них решение, на основе которого определяем итоговую стоимость услуг.

Больше услуг — ниже цена каждой из них в отдельности. Если клиенту нужно 10 телефонных линий, две он может получить совершенно бесплатно. Подключать дополнительные продукты выгодно каждой из сторон.

— По каким критериям можно отследить динамику развития сервиса?

— Первый критерий — стабильность оказываемых услуг. Прибавляем сюда быстрое решение нестандартных проблем — то, чему мы постоянно учим линейных сотрудников, работаем с каждым специалистом. Как итог, на Флапе «Электронный город Бизнес» — компания номер один среди бизнес-провайдеров, это вызывает гордость.

Количественные показатели всегда имеют большое значение. Вместе с тем считаем важным, чтобы у заказчика после взаимодействия с нами оставалось приятное впечатление, появлялось желание обращаться к нам и по другим поводам. Заказчик должен видеть в нас надежного бизнес-партнера. Этот момент отследить

сложнее, чем объем трафика или количество подключений, но мы стараемся.

— Случается ли, что сами клиенты подсказывают оператору связи в каких услугах они нуждаются?

— Да, часто именно так и происходит. Несколько лет назад мы проанализировали, каких направлений нам не хватает для того, чтобы любая компания, работая с нами, не имела проблем, и приносила новыми услугами. Кроме того, мы регулярно проводим мероприятия для предпринимателей, на которых рассказываем, как можно решить различные бизнес-вопросы. Со своей стороны, бизнес делится с нами потребностями в области телекоммуникаций. Самый близкий путь, если необходимо подобрать особенное решение, — позвоните по телефону 209-09-09, и наши специалисты сделают все наилучшим образом.

**ЭЛЕКТРОННЫЙ ГОРОД БИЗНЕС**

«Электронный город Бизнес»  
ул. Коммунистическая, 40, 3 этаж  
Тел. 209-09-09. Сайт: 2090909.ru  
E-mail: ask@2090000.ru  
Flamp: flamp.ru/2090909ru  
Вконтакте: vk.com/2090909ru



# С акцентом на отдых

В Новосибирской области зафиксирован 22-процентный рост рынка туристических услуг. В региональном правительстве тенденцию объясняют повышенным спросом россиян на отдых внутри страны, который наблюдается в последние два-три года, а также возросшим интересом к Сибири иностранных туристов. Закрепить успехи региональной политики в сфере туризма призван новый закон, разработанный минэкономразвития Новосибирской области.

## — административный ресурс —

### Уж лучше вы к нам

По данным аэропорта Толмачево, в 2016 году в личных и деловых целях из Новосибирска в другие регионы страны вылетели 2,9 млн. человек, что на 15,4% больше, чем в 2015 году. На 9,2% (до 520,7 тыс. человек) выросло и количество пассажиров, отправившихся в страны СНГ. В то же время новосибирский аэропорт зафиксировал снижение спроса на перелеты в страны дальнего зарубежья. За пределы страны в прошлом году отправилось 504,1 тыс. человек — на 16,8% меньше, чем в 2015 году. «Данная статистика отражает рост интереса российских граждан к отдыху внутри страны и ближнем зарубежье», — убеждена начальник управления маркетинга региона, внешнеэкономической деятельности и туризма министерства экономического развития Новосибирской области Анастасия Ивашина.

В 2016 году объем рынка туристических услуг в Новосибирской области составил 3,29 млрд руб., что на 21,8% больше, чем годом ранее. Средняя стоимость санаторно-оздоровительных услуг достигла 1,36 млрд руб. Это на 15,7% больше показателя 2015 года. При этом спрос на гостиничные услуги остался на уровне предшествующего года и оценивается в 1,6 млрд руб. «Можно сделать вывод, что рост доходов населения начал понемногу расти, а деловая активность стабилизировалась», — считает Анастасия Ивашина.

Помимо объективных рыночных факторов, способствующих росту спроса на внутренний туризм, успехи туристической отрасли Новосибирской области связаны с мерами поддержки, которые региональные власти оказывают туристическому бизнесу. При участии регионального бюджета в 2016 году были введены в эксплуатацию сразу несколько знаковых для отрасли объектов. Открылись Центр океанографии и морской биологии «Дельфиния», пингвиный, крупнейший за Уралом аквапарк, музейно-туристический комплекс «Завод-Сузун. Монетный двор». «Эти объекты стали дополнительными точками притяжения туристов из соседних регионов и жителей Новосибирской области», — констатирует Анастасия Ивашина. Только аквапарк ежедневно посещают около 2,5 тыс. человек.

В 2017 году продолжается реализация проекта «Озерный кластер», который в прошлом году был включен в федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)». В основе проекта лежит восстановление и расширение курорта «Озеро Карачи» в Чановском районе Новосибирской области федеральный бюджет в 2017–2018 годах выделит 158,5 млн руб. С 2012 года частный инвестор вложил в проект около 832 млн руб., еще 70,5 млн руб. выделит бюджет региона. Предполагается, что ежегодно на территории кластера будут отдыхать не менее 10 тыс. туристов.

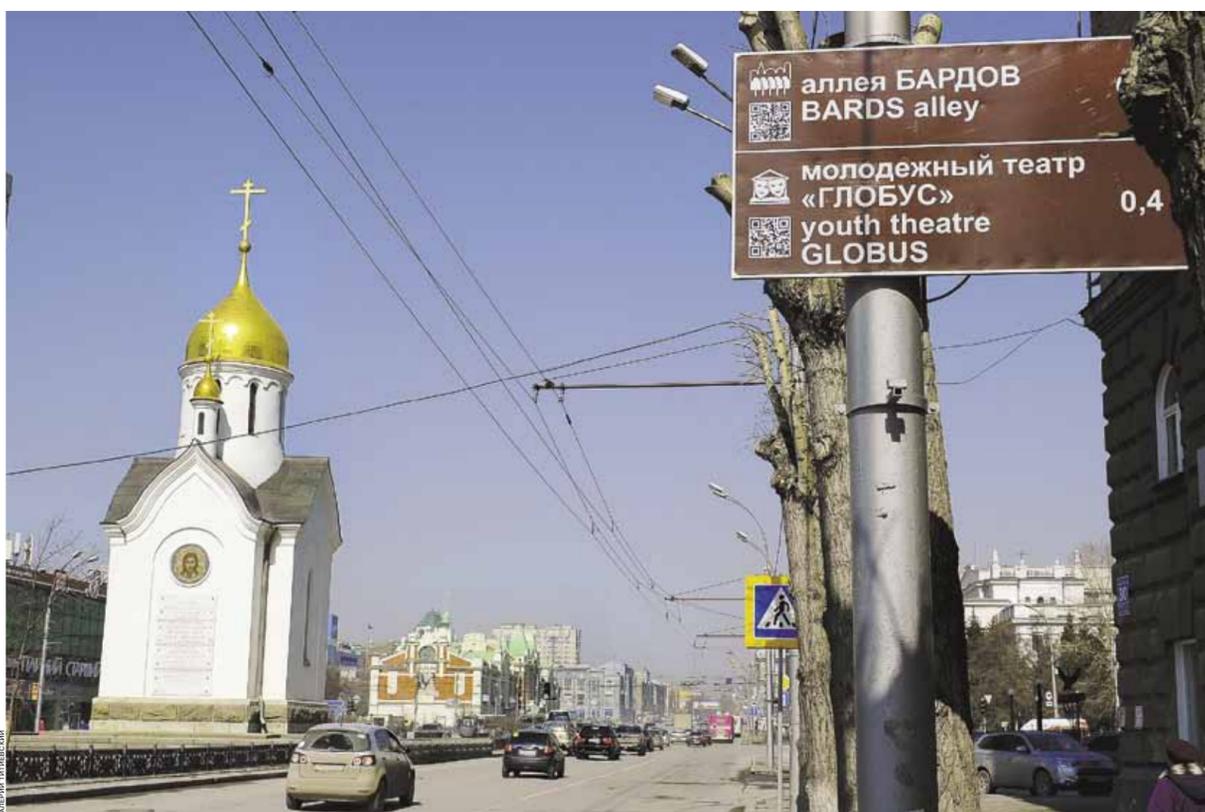
### Кто владеет информацией

Помимо финансовой поддержки туризма региональная власть берет на себя расходы по позиционированию области на уровне страны и мира как территории с большим туристическим потенциалом. В 2016 году минэкономразвития Новосибирской области заключило соглашения о сотрудничестве в сфере туризма с профильными министерствами Республики Крым, Красноярского и Ставропольского краев, а также с Барнаулом, аэропортом Толмачево и Ассоциацией развития социального туризма (организует туристские программы для школьников и граждан старшего поколения). В минувшем году регион принял участие в международных выставках в Москве, Казани, Красноярске и Шанхае (Китай). В частности, туристический потенциал Новосибирской области был презентован на Снежном фестивале Западного Китая и XI Синьцзянской ярмарки индустрии зимнего туризма КНР.

«Вот уже год на базе государственного казенного учреждения Новосибирской области «Центр регионального развития» работает Туристско-информационный центр Новосибирской области (ТИЦ), который оказывает консультационные услуги в сфере туризма, способствует созданию комфортной информационной среды для гостей и жителей Новосибирской области», — рассказывает Анастасия Ивашина. — В ТИЦ каждый турист бесплатно может получить информацию об объектах культуры, истории, природных достопримечательностях, действующих туристических маршрутах, экскурсиях и местах размещения, а также о туроператорах и туристических агентствах Новосибирской области.

В прошлом году минэкономразвития занималось наполнением туристического портала Новосибирской области. Интернет-ресурс содержит информацию о туристских природных объектах, маршрутах и экскурсиях по Новосибирску и области, реестр турорганизаций, перечни гостиниц и баз отдыха, музеев, театров, горнолыжных комплексов. За год существования портала количество уникальных посетителей — 15,2 тыс. человек, количество просмотров — 170,9 тыс. Разработан мобильный путеводитель — приложение для смартфонов с картами, адресами, фотографиями и информацией о туробъектах.

Также в прошлом году в Новосибирске были установлены указатели к туристическим объектам города на русском и английском языках. «Так мы формируем комфортную среду для туристов. Знаки навигации обеспечивают жителей и гостей Новосибирской области информацией о местонахождении туристских достопримечательностей, объектов культурно-развлекательной и рекреационной инфраструктуры», — объясняет Анастасия Ивашина. До конца 2017 года планируется установить указатели туристской навигации в пяти муниципальных образованиях Новосибирской области — Бердске, Куйбышевском, Кольванском, Искитимском, Сузунском районах. К 2021 году минэкономразвития обещает обеспечить туристической навигацией все муниципальные рай-



Туристическая навигация должна быть в Новосибирской области «в большом количестве и на каждом шагу», считают эксперты

оны и городские округа Новосибирской области.

«Такой инструмент, как туристические указатели, необходим для навигации не только приезжих, но и местного населения. Навигация должна быть в регионе в большом количестве и на каждом шагу», — считает исполнительный директор гостиницы Mirotel Антон Водяницкий. «Неосомненно, хорошо уже то, что эти инструменты появились и на современном уровне запросов», — со своей стороны замечает директор туристической компании «Африка» Наталья Куцевол. — Другое дело, что не все еще работает на все 100%. И портал надо наполнять, и главное, чтобы он был для туриста из любой точки как нашей страны, так и зарубежья, не только информационным, но еще и мотивирующим к посещению, и таблички не просто повесить, но следить за их состоянием, и мобильные приложения должны работать на ту целевую аудиторию, для которой они предназначены. То есть, мы еще в начале долгого и непростого пути, чтобы стать территорией, по-современному дружественной своим гостям».

### Закон в помощь

В середине марта правительство Новосибирской области одобрило проект нового закона о развитии туризма в регионе. Как объяснила заместитель председателя правительства Новосибирской области — министр экономического развития Ольга Молчанова, документ определяет приоритетные направления развития туризма в регионе и закрепляет инициативы минэкономразвития по формированию благоприятной туристской среды. Приоритетными направлениями развития туризма в Новосибирской области являются развитие внутреннего и въездного туризма, развитие инфраструктуры, формирование доступной и комфортной среды. Активная работа в данном направлении уже ведется, в том числе действует туристская навигация, развивается инфраструктура, обеспечивается информационное сопровождение туристов. Туристский потенциал Новосибирской области позволяет рассчитывать на дальнейший рост данной отрасли», — убеждена Ольга Молчанова.

К полномочиям правительства Новосибирской области в сфере туризма отныне относится реализация государственной политики и стратегического планирование, содействие развитию международных и внешнеэкономических связей Новосибирской области, межправительственных соглашений в сфере туризма и ряд других. В свою очередь минэкономразвития, как уполномоченный орган в сфере туризма, ответственно за разработку и реализацию мероприятий, направленных на создание туристско-рекреационного кластера, поддержку приоритетных направлений развития туризма.

По мнению Натальи Куцевол, «принятие каких-либо намерений и посылков на законодательном уровне региона говорит о том, что эти намерения серьезные», а значит, бизнес может на них опираться в своей деятельности. «Законопроект о развитии туризма в Новосибирской области вырос не на пустом месте, а скорее, явился неким промежуточным итогом, а хотелось бы — стал трамплином большой предварительной работы как самого бизнеса, так и совместно с государственными структурами. Например, появление в Новосибирске отелей самых известных мировых брендов, одного из лучших в стране международного аэропорта — это все стало фундаментом для дальнейшей строительной привлекательной туристической территории региона», — подчеркивает Наталья Куцевол.

С 2018 года вводится обязательная классификация гостиниц, санаториев, баз отдыха, горнолыжных трасс и пляжей. Эта работа также отражена в новом законе. «В настоящее время аккредитация носит добровольный характер. Но с 1 января 2018 года она становится обязательной сначала для гостиниц, в которых более 50 номеров, потом для тех, в которых более 15 номеров, а с 1 января 2020 года — для всех средств размещения. Работы предстоит много», — говорит Ольга Молчанова. Она отметила, что такая практика позволит повысить качество обслуживания туристов.

«Я не вижу больших проблем, связанных с аккредитацией средств размещения в Новосибирской области. Другое дело, что те отельеры, кто вырос из социализма или времен «лихих девяностых», возможно будут поначалу саботировать или оттягивать исполнение этих процедур. Но времена меняются, и стандарты ка-

чества должны быть унифицированы с международными требованиями, тогда и потоки гостей, как из других стран, так и внутри России заметно увеличатся. Потому что все, кроме хорошего сервиса, у нас уже есть», — считает Наталья Куцевол. «Для многих отелей классификация — просто формальность, подтверждение уже достигнутого уровня предоставляемых услуг», — комментирует менеджер по маркетингу и рекламе Azimut отель Сибирь Дарья Зимина. — Единная система категорий «звездности» должна помочь туристам лучше ориентироваться при выборе гостиницы. Они будут знать, какой уровень сервиса их ждет, и смогут точно спланировать расходы на проживание».

### Приезжайте на здоровье

В минэкономразвития региона считают и на рост числа иностранных туристов, посещающих Новосибирскую область. Прежде всего, ожидания связаны с турпотоком из Китая. По данным, представленным Анастасией Ивашиной, количество китайских туристов, приезжающих посмотреть Новосибирск и область, за последний год увеличилось в четыре раза. «В 2014 году по безвизовому обмену к нам приехал 1951 китайский турист. В 2015-м — почти 5500, а в 2016 году — около 20 000. Наши усилия по продвижению региона работают. В частности, китайские туристы получили возможность получать информацию о нашем регионе на китайском языке», — рассказала она. По словам Анастасии Ивашиной, в 2017 году турпоток в регион со стороны граждан Китая останется как минимум на уровне прошлого года.

Нередко иностранцы приезжают в Новосибирскую область на лечение. Регион считается одним из самых перспективных в стране для развития медицинского туризма. «Область славится высокотехнологичными операциями на сердце, лечением патологии кровообращения, современным оперативным лечением катаракты с применением лазера, ультразвуком по технологиям бесшовных малых разрезов, ранней диагностики и лечением глаукомы с использованием лазерных технологий, новейшими технологиями исправления близорукости, дальнозоркости и астигматизма», — говорит Ольга Молчанова. В регионе работают такие крупные медицинские центры, как НИИ патологии кровообра-

щения имени академика Е.Н. Мешалкина, НИИ травматологии и ортопедии им. Я.Л. Цивьяна, филиал МНТК «Микрохирургия глаза» имени академика С.Н. Федорова, Центр нейрохирургии Минздрава РФ, Новосибирский областной клинический онкологический диспансер. И количество иностранных граждан, обратившихся за медицинской помощью в новосибирские клиники, ежегодно увеличивается.

«Минэкономразвития Новосибирской области совместно с Центром регионального развития разработали медицинский путеводитель «Новосибирская область. Территория здоровья», в котором перечислены не только все медицинские центры, но и санатории и профилактории региона, оказывающие лечебные и оздоровительные процедуры», — отмечает Анастасия Ивашина.

Большие перспективы роста туризма в Новосибирской области власти связывают с предоставлением региону статуса 72-часовой безвизовой зоны. В настоящее время эта тема обсуждается на федеральном уровне. По словам губернатора Новосибирской области Владимира Городецкого, «возможность трех суток безвизового пребывания будет способствовать повышению интереса иностранных туристов к нашему региону: «Времени хватит, чтобы съездить в Маслянинский, Сузунский, Кольванский районы — в те туристические места, которые стали брендами, которые звучат на уровне страны. Мы должны мотивировать посетить ту или иную достопримечательность», — заметил глава региона.

«Новосибирск — крупный деловой и транспортный узел, и введение 72-часовой безвизовой зоны на территории Новосибирской области будет способствовать увеличению турпотока в регион. Считаю, в основном это затронет сегмент делового туризма», — говорит Антон Водяницкий из Mirotel. По мнению генерального директора АО «Аэропорт Толмачево» Евгения Янкилевича, статус безвизовой зоны «позволит привлекать в Новосибирскую область дополнительные категории пассажиров из других государств, в частности, Китая, Кореи, а также стран Юго-Восточной Азии и, в перспективе, Японии». Возрастет и количество иностранных трансферных пассажиров при пересадках с международных рейсов.

Антон Вебер

## ОБЪЕКТЫ И МАРШРУТЫ КУЛЬТУРНОГО ТУРИЗМА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

ИСТОЧНИК: ПРАВИТЕЛЬСТВО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.



## ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ КОМПЛЕКС НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

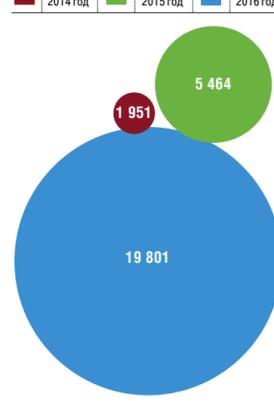
ИСТОЧНИК: ПРАВИТЕЛЬСТВО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.



## ЧИСЛО КИТАЙСКИХ ТУРИСТОВ, ВЪЕХАВШИХ НА ТЕРРИТОРИЮ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ПО БЕЗВИЗОВЫМ ГРУППОВЫМ ТУРИСТИЧЕСКИМ ПОЕЗДКАМ

ИСТОЧНИК: ПРАВИТЕЛЬСТВО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.

2014 год 2015 год 2016 год





# Цифровое равенство

Доступность современных услуг связи для сельского населения Новосибирской области в 2017 году увеличится в 3,5 раза. На развитие телекоммуникационной инфраструктуры регион планирует направить 132 млн руб., что вдвое превышает уровень прошлого года. Средства пойдут на реализацию региональной программы по устранению цифрового неравенства «500+», синхронизированную с федеральным проектом ПАО «Ростелеком». Другим крупным проектом в области информатизации на годы вперед обещает стать программа «Безопасный город», которую реализуют на принципах государственно-частного партнерства.

— связь —

## Точка доступа

27 марта правительство Новосибирской области одобрило изменения в региональную госпрограмму «Развития инфраструктуры информационного общества», рассчитанную на период с 2015 до 2020 года. До конца текущего года планируется направить на строительство телекоммуникационной сети в сельской местности 132 млн руб. Это более чем в два раза превышает уровень финансирования 2016 года. По словам члена правительства Новосибирской области — руководителя департамента информатизации и развития телекоммуникационных технологий Анатолия Дюбанова, изменения госпрограммы связаны с необходимостью выполнения работ по обеспечению доступности современных телекоммуникационных услуг для сельских жителей региона. Основные средства направят на реализацию регионального проекта «500+».

Как объяснил Анатолий Дюбанов, программа «500+» предполагает строительство волоконно-оптической линии связи (ВОЛС) для обеспечения широкополосным доступом в интернет и услугами сотовой связи сельских поселений с численностью населения от 500 до 1000 человек. «Проект реализуется синхронно с федеральной программой по УЦН для обеспечения большего количества сельских жителей доступом к современным и качественным услугам связи. Ожидается, что в 2017 году доступность современных услуг связи для сельского населения области увеличится в 3,5 раза по сравнению с ранее планируемыми уровнем», — подчеркнул глава департамента. До конца года планируется подключить 1,5 тыс. точек широкополосного доступа в интернет в 24 населенных пунктах и обеспечить услугами сотовой связи шесть населенных пунктов в 10 муниципальных районах области. До внесения изменений в госпрограмму мероприятия по УЦН были запланированы только в семи населенных пунктах в четырех муниципальных районах.

Суммарно в селах с численностью населения более 500 человек сегодня проживает около 105 тыс. жителей Новосибирской области. Как объяснили в региональном правительстве, программа «500+» базируется на линиях связи, построенных в рамках федерального проекта по УЦН и находящихся на расстоянии не более 30 км от населенных пунктов. Такой подход имеет наибольшую экономическую и социальную эффективность в отличие от ранее реализуемых региональных мероприятий по развитию и модернизации линий и сооружений связи в Новосибирской области — при наименьших затратах ожидается многократное увеличение доступа сельских жителей Новосибирской области к современным услугам связи, подчеркнули в областном департаменте информатизации и развития телекоммуникационных технологий.

За два года существования программы «500+» телекоммуникационная инфраструктура построена в девяти населенных пунктах Доволенского, Каргатского, Кулунского, Мошковского и Усть-Тарского районов. Построили пять антенно-мачтовых сооружений для установки оборудования сотовых операторов. Широкополосным доступом в интернет со скоростью до 100 Мбит/с

теперь обеспечены администрации сельсоветов, фельдшерско-акушерские пункты, библиотеки и другие социальные объекты, а также 400 домохозяйств. Более 5 тысяч сельских жителей получили доступ к современным телекоммуникационным услугам: сотовой связи и высокоскоростному интернету. «Работа по УЦН в сельских поселениях должна вестись на постоянной основе. Стабильный доступ к высокоскоростному интернету и качественной мобильной связи являются важными элементами повышения качества жизни населения, поэтому мы продолжим оказывать поддержку этого направления», — отметил губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий.

## Интернет для маленьких

Федеральный проект по УЦН предполагает до конца 2018 года обеспечить широкополосным доступом к сети интернет 279 населенных пунктов Новосибирской области с численностью от 250 до 500 человек. В таких селах сегодня живут 96 тыс. человек. Единственным исполнителем федеральной программы УЦН государство назначило ПАО «Ростелеком».

Как рассказали «Экономике региона» в компании «Ростелеком», современная телекоммуникационная инфраструктура позволяет жителям малых сел пользоваться беспроводным интернетом со скоростью передачи данных до 10 Мбит/с. Как правило, точки доступа в интернет устанавливаются на остановках общественного транспорта, вблизи социальных объектов или в центре села. Зона приема сигнала охватывает радиус до 100 м. Подключиться к интернету можно с любого устройства, поддерживающего wi-fi. Полный доступ к интернету обеспечивает сеть RT Wi-Fi за 45 рублей в месяц. Плата фиксированная, утверждена государством, подчеркнули в «Ростелекоме».

«Конечная цель — обеспечить селян полным комплексом телеком-услуг: цифровой телефонией, высокоскоростным домашним интернетом и интерактивным телевидением», — отметили в пресс-службе новосибирского филиала ПАО «Ростелеком».

За два года реализации программы УЦН в сельских районах Новосибирской области было проложено 1,3 тыс. км «оптики». На сегодня интернетом через точки доступа wi-fi могут пользоваться жители 84 малонаселенных пунктов. «Компания «Ростелеком» строит линии связи и подключает сельских жителей к высокоскоростному интернету в селах, расположенных вблизи (в 5–10 км) от построенных магистральных линий в рамках программы УЦН. За 2015–2016 годы такие линии привязки построены к 28 населенным пунктам Новосибирской области в девяти районах. Домашним интернетом и интерактивным телевидением пользуются больше 3 тыс. жителей. Общая протяженность линий привязки к ВОЛС УЦН — почти 70 км. Объем капложений по проекту «Линии привязки» за два года составил более 30 млн руб.», — констатирует пресс-служба «Ростелекома».

В 2017 году в программу УЦН в Новосибирской области вошли два района — Тогучинский и Болотнинский. В Болотнинском районе в проект включили 13 сельских поселений. Общая протяженность магистральных сетей составит около 210 км. Интернетом через точ-



По плану региональных властей к 2020 году все села Новосибирской области численностью более 250 человек получат доступ к скоростному интернету

ки доступа wi-fi будут обеспечены такие села, как Криворыш, Большая Черная, Киряково, Витебск, Кругликово, Ача, Варламово. Почти 286 км оптического кабеля необходимо проложить до 14 малых населенных пунктов Тогучинского района, среди них — Каменная гора, Премьячинский, Русско-Семеновское, Пятилетка, Златоуст, Боровлянка. «В настоящее время завершается проектирование трасс ВОЛС УЦН по каждому району. Непосредственно к прокладке оптического кабеля и монтажу базовых станций планируется приступить в мае-июне», — рассказали в «Ростелекоме».

## Безопасное ГЧП

«По уровню развития информационного общества Новосибирская область входит в десятку регионов-лидеров в стране», — говорит заведующий кафедрой Smart City СибГУТИ, генеральный директор AT Consulting Фонс Дмитрий Гокон. Успехи региона на фоне других субъектов Сибирского федерального округа он связывает с активностью правительства Новосибирской области. «Информатизация находится в числе приоритетов региональной политики. В этом направлении Новосибирская область делает большие шаги. Один из последних примеров — программа «Безопасный город», — отмечает господин Гокон.

Госпрограмма «Безопасный город» была принята в декабре 2016 года и рассчитана до 2021 года включительно. Ее цель — создание условий для повышения уровня общественной безопасности в Новосибирской области и правопорядка за счет внедрения комплексных информационных систем. Ожидается, что с их помощью можно будет предупредить возможные угрозы, а также контролировать устранение последствий чрезвычайных ситуаций и правонарушений.

«Безопасный город» — аппаратно-программный комплекс, включающий в себя системы автоматизации единой дежурно-диспетчерской службы, муниципальных служб различных направлений, системы приема и обработки сообщений, обеспечения вызова экстренных и других муниципальных служб, мониторинг, прогнозирование и управление всеми видами рисков и угроз, свойственных муниципальному образованию, объяснили в пресс-службе правительства Новосибирской области.

Приоритет госпрограммы — импортозамещение. «Безопасный город» предполагает

создание систем автоматического контроля и выявления нарушений правил дорожного движения, а также централизованное оповещение гражданской обороны на всей территории Новосибирской области. В программе запланировано создание систем экологического мониторинга на территории региона. Для координации межведомственного взаимодействия на региональном уровне в случае чрезвычайного происшествия будет создан ситуационный центр губернатора Новосибирской области — система, объединяющая информацию из муниципальных образований региона.

Программу «Безопасный город» власти Новосибирской области планируют реализовать на принципах ГЧП. В конце марта завершилось подключение сотовых операторов к «Системе-112» (экстренное оповещение населения о чрезвычайных ситуациях). «На сегодня все основные сотовые операторы, работающие в регионе, подключены к системе. Поэтапное внедрение позволило отработать возможные внештатные ситуации и повысить эффективность координации взаимодействия экстренных оперативных служб. С начала подключения сотовых операторов на номер «112» уже поступило более 200 тыс. вызовов», — говорит Анатолий Дюбанов. По его словам, подключение операторов к «Системе-112» началось в декабре прошлого года, и первыми стали «Ростелеком» и «МТС». Сейчас «Система-112» развернута во всех муниципальных районах Новосибирской области.

В настоящее время «Система-112» работает в режиме промышленной эксплуатации в шести субъектах РФ — Воронежской, Калужской, Курской, Московской областях, Республике Татарстан и Хабаровском крае, при этом в СФО Новосибирская область стала первым регионом, реализовавшим проект. «Система обеспечивает психологическую и языковую поддержку, комплексное реагирование на ситуации службам, отслеживает прибытие служб на место происшествия, позволяет автоматически определить место положения позвонившего. После принятия «Системы-112» в промышленную эксплуатацию заработают сервисы системы, позволяющие зафиксировать попавший в ДТП автомобиль — благодаря взаимодействию с системой «ЭРА-ГЛОНАСС», — отметили в региональном департаменте информатизации и развития телекоммуникационных технологий.

На развертывание системы в общей сложности правительство направило 403 млн руб., примерно в равных долях из федерального и регионального бюджетов. «На текущем этапе присоединения к «Системе-112»

были только организационные затраты, связанные с настройкой коммутационного оборудования компании и оператора системы в Новосибирской области. В дальнейшем возможности системы смогут включать передачу дополнительной служебной информации, например, местоположение звонящего абонента, что позволит экстренным службам быстрее реагировать и прийти на помощь», — объяснила директор компании «Мегафон» в Новосибирске Галия Сайфутдинова. По ее словам, для телекоммуникационного оператора «Система 112» имеет ряд преимуществ, и в первую очередь, благодаря экономии на межоператорских расчетах при маршрутизации звонков. «В текущих условиях стоимость интерконнекта с «Системой 112» уже обходится в пять раз меньше по сравнению с обычными звонками на номера экстренных служб», — подчеркнула топ-менеджер «Мегафона».

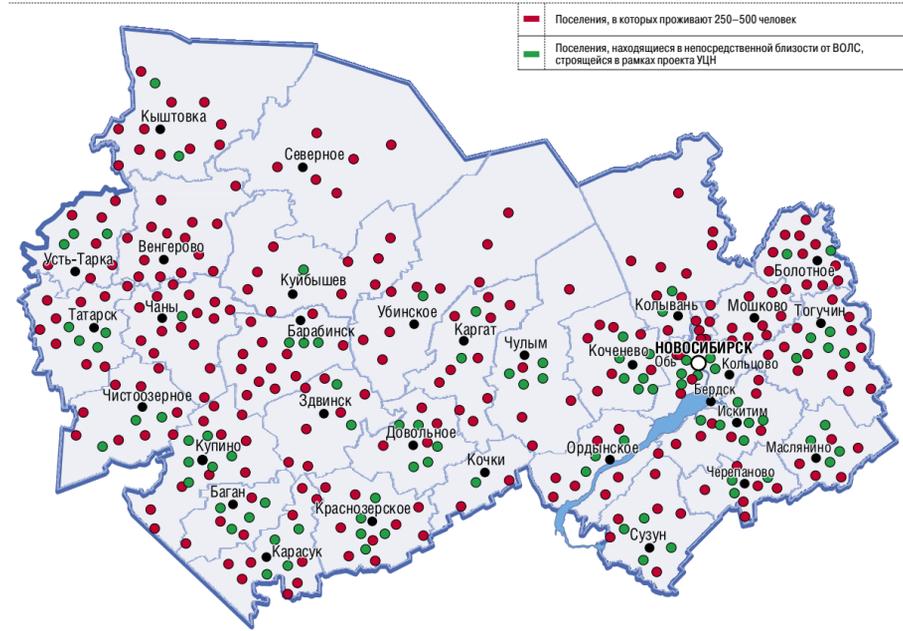
Интерес IT-бизнеса к программе «Безопасный город» вполне понятен, с ее помощью компании могут существенно расширить рынок потребления своих услуг. Все знают, что вложения в установку видеокamera на трассах гарантированно окупаются, но ведь с помощью таких систем видеонаблюдения можно решить проблему организации и контроля платных парковок или безопасности школьников. Например, система подает сигнал родителям, если ребенок пришел в школу, поел, вышел за территорию школы. Все это можно монетизировать», — убеждена руководитель некоммерческого партнерства содействия развитию информационных технологий «Сибкадемсофт» Ирина Травина. «Бизнес оценивает «Безопасный город» как новые возможности для развития», — соглашается с коллегой Дмитрий Гокон. — Ведь это ведет к новым продуктам и компетенциям. Как только правительство сделает несколько шагов по направлению к развитию этих технологий, бизнес тут же подключится. Наша компания, например, активно пытается в этом процессе участвовать. Мы видим за этим большое будущее».

## Государство стало ближе

Большие задачи стоят перед регионом на ближайшие несколько лет и по продвижению сервиса государственных услуг в электронном виде. По итогам прошлого года единым информационным порталом государственных и муниципальных услуг в Новосибирской области воспользовались 805 тыс. человек, что в два раза больше, чем в 2015 году. На сегодня эта цифра превышает 860 тыс. человек.

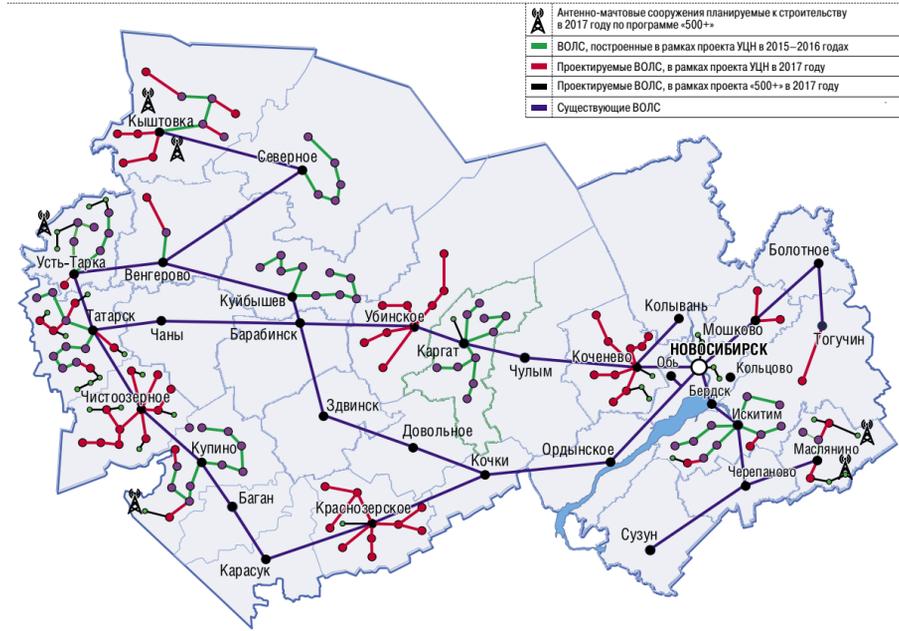
## КАРТА НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, ВОШЕДШИХ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ УЦН

ИСТОЧНИК: ПРАВИТЕЛЬСТВО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.



## КАРТА НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, КОТОРЫЕ В 2017 ГОДУ ПОЛУЧАТ ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ ПО ПРОГРАММЕ «500+»

ИСТОЧНИК: ПРАВИТЕЛЬСТВО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.



# Review Информационные технологии

ПАРТНЕР ПРОЕКТА  
ПРАВИТЕЛЬСТВО  
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ



## «Мы нашли способ заинтересовать сотовых операторов идти в села»

Профильные эксперты отмечают успехи Новосибирской области в информатизации сельских территорий и развитии портала госуслуг. В интервью «Экономике региона» глава департамента информатизации и развития телекоммуникационных технологий региона **Анатолий Дюбанов** рассказал о вызовах, с которыми сталкиваются региональные власти, осуществляя политику в сфере информатизации, ответах на них, а также перспективах покрытия широкополосным доступом в интернет и скоростной мобильной связью всей территории Новосибирской области.

— интервью —

### «Скоростной интернет — не только развлечение»

— Как по уровню развития телекоммуникационных технологий Новосибирская область выглядит на фоне регионов Сибирского федерального округа и субъектов Федерации европейской части страны? В чем слабые и сильные стороны региона?

— По данным официальной статистики, Новосибирская область выглядит несколько лучше, чем в среднем по СФО, и примерно соответствует среднероссийским показателям. Сегодня уже 79 из 100 жителей Новосибирской области в возрасте от 15 до 72 лет являются пользователями сети, что соответствует средним показателям по округу. По данным Росстата, доля домашних хозяйств, имеющих доступ к сети Интернет, в общем числе домашних хозяйств Новосибирской области составляет 73,2% (в среднем по округу 70,9%, в среднем по России — 74,8%), из них широкополосный доступ имеют 69,8% домохозяйств (в среднем по округу — 64,3%, в среднем по России — 70,7%). По показателю наличия широкополосного доступа в интернет Новосибирская область демонстрирует лучший результат в СФО.

Показатели развития телекоммуникационных технологий в регионах Центрального федерального округа несколько выше, но проводить параллели с центральной частью России довольно сложно из-за совершенно других расстояний между населенными пунктами. Все-таки компактность проживания по ту сторону Уральских гор совсем другая. Телекоммуникация — это всегда километры сетей, а значит большие затраты. И прежде чем принять решение о выходе в удаленные от регионального центра муниципальные образования, любой оператор связи рассчитывает экономическую модель: насколько быстро окупается, и окупается ли вообще его вложения. В Новосибирской области такие вопросы актуальнее, чем, например, в Калужской области.

— Довольны ли вы тем, как в Новосибирской области решается проблема ограничения цифрового неравенства (УЦН)?

— УЦН — это большая федеральная задача. Совершенно точно в мире никто ничего подобного за бюджетные деньги не делал. И это понятно, таких территорий, как в России, больше нигде нет. Европейские страны намного компактнее, с большей плотностью населения, проблема доступности интернета там решается с меньшими затратами. К сожалению, программа УЦН стартовала в очень непростое время экономической кризиса в 2015 году, поэтому темпы ее реализации оказались несколько ниже, чем планировалось изначально. Тем не менее, проект движется. Компания «Ростелеком», как федеральный исполнитель проекта, ежегодно подключает к интернету десятки отдаленных от районных сел и деревень с населением от 250 до 500 человек.

Параллельно регион реализует собственную программу, получившую название «500+», которая решает проблему УЦН в населенных пунктах с числом жителей от 500 до 1000 человек. Средства областного бюджета направляются на достройку волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) в эти населенные пункты, а также строительство антенных опор для размещения оборудования мобильных операторов. Построенные ВОЛС при этом будут использоваться не только для предоставления услуг фиксированного широкополосного доступа в интернет, но и в качестве транспортных каналов связи для операторов,

предоставляющих услуги мобильной связи, что позволяет, в том числе, повысить инвестиционную привлекательность этих населенных пунктов для мобильных операторов.

Важно отметить, что Новосибирская область стала первым регионом в России, где мероприятия региональной программы синхронизированы с федеральным проектом УЦН, что позволяет значительно сократить бюджетные затраты.

— Легко ли было добиться поддержки депутатов в условиях сжатия бюджета?

— Вместе с депутатами законодательного собрания на заседаниях практически всех комитетов мы обсуждали необходимость продолжения реализации программы «500+» и увеличения бюджетных расходов на нее. Оценивали риски замедления темпов реализации программы, ведь скоростной интернет — не только развлечение и новости: качественные скоростные каналы получают школы, библиотеки, медицинские учреждения, сельсоветы, производственные предприятия и жители. Это дает огромное число новых возможностей: дистанционное обучение, доступ к электронным государственным услугам, электронным библиотекам и многое другое. Аптечные сети, например, также заказывают лекарства онлайн. А самое главное — современные услуги связи повышают привлекательность сельских территорий для инвесторов, для организации новых производств.

— Есть ли в планах правительства региона решение задачи УЦН в селах с числом жителей более 1000 человек и совсем маленьких деревнях с населением менее 250 человек?

— Проблема отсутствия скоростного интернета и мобильной связи решена практически во всех населенных пунктах, где проживает более 1000 человек. Что касается небольших деревень, то к их оснащению интернетом мы приступим сразу после завершения программы «500+».

— Есть проблемы в Новосибирской области с охватом цифрового телевидения?

— Сегодня для 97% жителей области даже в самых отдаленных селах доступны 10 телевизионных и 3 радиопрограммы в высоком качестве и без абонентской платы. К нам, правда, поступают жалобы, почему в селах только 10 телевизионных программ в цифровом качестве, а в городах РТРС предлагает уже 20 программ. В ближайшие годы предложение будет расширяться на территории всей области.

### «Две SIM-карты на селе — роскошь»

— А частные телекоммуникационные операторы не идут в села?

— Интерес бизнеса к строительству телекоммуникационной сети к тому или иному населенному пункту начинается от 1,5 тыс. жителей. Тем не менее, мы нашли способ заинтересовать сотовых операторов идти в села. Срок окупаемости строительства вышки мобильной связи в населенных пунктах с населением 500–1000 человек составляет около 20 лет. Ни одну частную компанию такая экономика не устраивает. Мы предоставляем муниципалитету субсидии на установку опоры, которая может быть использована для размещения оборудования, операторы размещают на ней свое оборудование и обеспечивают жителей мобильной связью. Все довольны. Такой механизм мы использовали практически во всех населенных пунктах, в которых проведен интернет по программе «500+».

— То есть, проект реализуется на принципах ГЧП.



МАРИЯ ШЕВЧЕНКО

— Именно так. Регион берет на себя затраты на установку опор, а бизнес наполняет их необходимым оборудованием, чтобы жители отдаленных сел получали качественную мобильную связь и интернет. Соотношение участия государства и бизнеса примерно один к трем. Если бы мы не инициировали эту работу, то, уверен, жители малых сел еще очень долго не имели бы возможности пользоваться современными услугами сотовой связи.

— А сталкиваются ли сельские жители с проблемой, когда в райцентре один оператор, а в деревне другой, а значит два тарифа?

— Да, такая проблема есть. И я думаю, в ближайшее время мы найдем решение. Понятно, что две SIM-карты на селе — роскошь, учитывая невысокие заработки. Сейчас прорабатывается модель, по которой оператор, предоставляющий услуги связи на селе, мог бы за адекватные деньги обеспечить мобильную связь и интернет владельцу SIM-карты любой телекоммуникационной компании, работающей в Новосибирской области.

### «Граждане экономят свое время»

— Одной из задач вашего департамента является популяризация Единого портала государственных и муниципальных услуг. Что вы для этого делаете?

— Новосибирская область одна из немногих в стране получила федеральную субсидию на реализацию мероприятий по продвижению госуслуг в электронном виде. На самом деле, электронные госуслуги — это очень удобно и для жителей Новосибирской области, и для государства, поскольку в разы удешевляет процесс оказания услуг. Граждане экономят свое время, им больше не приходится тратить уйму времени в очередях, будь то паспортный стол, ЗАГС, налоговая или ГИБДД. Об этом мы и рассказываем людям. Соответствующая информация размещается в местах приема граждан, в том числе, в МФЦ. Планируем проводить целевые уроки и лабораторно-компьютерные занятия в школах. Ведь порталом госуслуг можно пользоваться с момента получения паспорта, то есть с 14 лет. Учителя рассказывают ребятам, как зарегистрироваться на портале, объясняют, как помочь освоить этот инструмент родителям, бабушкам и дедушкам. Зачем пенсионеру стоять в очереди, если внук может помочь заказать услугу в электронном виде и отследить статус ее исполнения в личном кабинете.

### ЛИЧНОЕ ДЕЛО АНАТОЛИЙ ДЮБАНОВ

Родился в Новосибирске в 1971 году. Окончил с отличием Военную инженерно-космическую академию им. Можайского по специальности «инженер радиотехнической аппаратуры». Имеет ученую степень кандидата технических наук. Работал научным сотрудником в филиале Центрального НИИ Военно-космических сил МО РФ (Санкт-Петербург), начальником Научно-исследовательского центра ГВУО МВД РФ (Новосибирск). С 2003 по 2010 годы занимал должность начальника Управления связи, специальной техники и автоматизаций ГВУО по Новосибирской области. С 2010 года — член правительства Новосибирской области — руководитель департамента информатизации и развития телекоммуникационных технологий.

— Есть ли какие-то целевые показатели по использованию новосибирцами портала госуслуг, которых правительством региона должно достигнуть к определенному времени?

— В соответствии с указом президента России №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме, к концу 2018 года во всех субъектах федерации должна составить не менее 70%. По итогам 2016 года число граждан, получающих электронные госуслуги, должно составлять не менее 50%. Статистика говорит о том, что в Новосибирской области более половины граждан — 50,6% — получают госуслуги в электронном виде. Только 32 российских региона смогли преодолеть этот рубеж.

— Каков сейчас процент жителей области, которые получают частные и коммерческие услуги через интернет?

— У нас в регионе, как и в стране в целом, люди оценили удобство покупок и заказов в интернет: покупают самые разные товары, билеты, повышают свое образование онлайн. По данным Росстата, в 2016 году для заказа товаров и услуг используют сеть Интернет более 20% городских и около 9% сельских жителей региона.

### «Задача минимизировать бюджетные расходы»

— В конце прошлого года регион утвердил программу «Безопасный город». Видели ли вы интерес бизнеса к участию в ней?

— Программа «Безопасный город» — проект серьезный и очень масштабный. Отмечу, что концепция программы включает четыре больших блока: обеспечение правопорядка, предупреждение чрезвычайных ситуаций и оповещение в случае бедствия, контроль за поставками коммунальных ресурсов, а также систему ситуационно-кризисного управления. Эта функция лежит на единых дежурно-диспетчерских службах, которые созданы в каждом из муниципальных районов Новосибирской области. Клиентами АПК «Безопасный город», получающими информацию и реагирующими на вызовы, являются МВД, ФСБ, МЧС, ГИБДД и другие ведомства.

Действительно, концепция «Безопасного города» предусматривает самое активное участие бизнеса в разработке и внедрении.

систем безопасности жизнедеятельности населения Новосибирской области. Федерация поставила перед регионами задачу найти взаимовыгодный для власти и бизнеса вариант концессии. Необходимо минимизировать бюджетные расходы. Предполагается, что частные компании разработают систему безопасности таким образом, чтобы она позволила окупить все затраты. При этом система «Безопасный город» будет находиться в собственности государства с момента заключения концессии.

— В какие сроки заработает «Безопасный город»?

— Федеральный центр поставил задачу запустить все элементы системы к 2020 году. Принципиальное условие, чтобы «Безопасный город» работал на отечественных программных продуктах. Это вопрос как импортозамещения, так и безопасности. Думаю, что санкции сыграют на пользу этого дела. Считаю, что мы в состоянии производить программные продукты самостоятельно. Специалисты и все необходимое для этого у нас есть. А главное, государство понимает необходимость поддержки разработчиков программного обеспечения, которое позволит повысить безопасность информационных ресурсов страны. В ближайшие годы регионы и муниципалитеты будут выступать заказчиками такого рода продукта.

### «Мобильные операторы нас поддержат»

— Запущенная в прошлом месяце «Система-112» отвечает требованию безопасности?

— Безусловно. Развертывание «Системы-112» на территории Новосибирской области осуществлялось по децентрализованной схеме, на базе основного и резервного центров обработки вызовов, а также единых дежурно-диспетчерских служб муниципальных образований региона. Резервирование позволяет исключить возможность сбоя в случае технических неполадок. По надежности такой системы нет ни у одной из экстренных служб региона, включая 01, 02, 03. Принцип «одного окна» существенно сокращает время реагирования на ситуацию, что является решающим фактором для обеспечения безопасности граждан. Кроме этого, единый номер позволяет уменьшить количество ложных вызовов.

— По принципу работы «Система-112» похожа на американскую службу спасения 911?

— Диспетчерская служба 911 организационно устроена по-другому. Это большой зал, в котором бок о бок работают представители всех силовых ведомств. С развитием телекоммуникаций в таком непосредственном физическом взаимодействии необходимости больше нет. Задачи совместной работы экстренных служб эффективно решаются с помощью современных информационных систем. Кстати, в Европе номер единой дежурно-диспетчерской службы тоже 112.

— Каким вы видите уровень информатизации Новосибирской области в перспективе пяти лет?

— Если смотреть с точки зрения доступности современных услуг связи, то жители Новосибирска, городов и районных центров области получают их в полном объеме. Сеть LTE охватывает практически все районы региона, обеспечивая бесперебойную высокоскоростную передачу информации. В городах и крупных районах будут развиваться сети пятого поколения — 5G, по мере развития телекоммуникационной инфраструктуры быстрый интернет (LTE) станет доступным для всех жителей Новосибирской области. Думаю, за пять лет мы полностью решим проблему доступности широкополосного доступа в интернет в селах с числом жителей от 250 человек, и начнем прокладывать телекоммуникации до самых маленьких деревень. Уверен, мобильные операторы нас поддержат. Уже всем очевидно, что без новых технологий нет комфортной жизни. На наших глазах происходит трансформация экономики, банковских отношений, принципиально меняются подходы к обучению, все большую роль начинают играть технологии дистанционного образования, причем очень качественного. И все это мы должны сделать доступным для каждого жителя Новосибирской области.

Беседовал Антон Вебер

## Цифровое равенство

— связь —

На портале доступны 331 федеральная услуга, 203 региональные и 83 муниципальные. Среди федеральных услуг наиболее популярны штрафы ГИБДД, налоговая задолженность, извещение о состоянии лицевого счета в Пенсионном фонде РФ, оформление загранпаспорта, регистрация автомобиля. Самые востребованные у жителей области региональные и муниципальные услуги — узнать очередь и записать ребенка в детский сад, поиск подходящей работы, регистрация заключения и расторжения брака, выдача разрешений на охоту. «На сегодня можно говорить о том, что

все государственные услуги Новосибирской области и типовые муниципальные услуги переведены в электронный вид. Следующим шагом станет расширение спектра административных процедур, которые могут быть выполнены в электронном виде, например, записаться на прием в орган власти на определенное время, оплатить пошлину онлайн по паспорту, регистрация автомобиля. Самые востребованные у жителей области региональные и муниципальные услуги — узнать очередь и записать ребенка в детский сад, поиск подходящей работы, регистрация заключения и расторжения брака, выдача разрешений на охоту. «На сегодня можно говорить о том, что

По данным ситуационного центра электронного правительства РФ Новосибирская область занимает четвертое место в рейтинге доступ-

ности центров обслуживания пользователей портала госуслуг. В регионе открыто 1090 таких центров, позволяющих оперативно регистрироваться и получить доступ ко всему функционалу портала. В частности, это можно сделать в зданиях муниципальных администраций, в органах исполнительной власти Новосибирской области, во всех 42 филиалах МФЦ, отделах ЗАГС, центрах занятости населения, учреждениях здравоохранения и культуры. В центре обслуживания пользователей портала госуслуг открылся на базе Новосибирской областной научной библиотеки.

По результатам исследования Росстата в 2016 году в Новосибирской

области показатель «доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме» составил 50,6%. Только 32 региона России в прошлом году превысили показатель в 50%.

«Стабильная работа и увеличение числа госуслуг в электронном виде — это вершина айсберга. Эффективность портала целиком зависит от способности низших чиновников, руководителей отделов в муниципалитетах и областных органах власти принимать правильные решения в условиях новой цифровой реальности. Со своей стороны я вижу, что многое получается, и регион интенсивно движется к цифровому пра-

вительству. Власть разворачивается лицом к гражданину. Хотя, к сожалению, до сих пор во многих ведомствах услуги оказываются по правилам, которые удобны чиновникам, а не гражданам. В рамках дальнейшей работы целесообразно оптимизировать административные регламенты, в соответствии с которыми происходит оказание госуслуг», — заметил Дмитрий Гоков.

В правительстве Новосибирской области ожидают, что реализация федерального и регионального проектов по УЦН сделает портал госуслуг доступным для 94% жителей региона. «Новое поколение формирует другой спрос на доступность, удобство и скорость получения госу-

слуг. Если государство не будет соответствовать этому спросу, то последствия будут печальны. Умные молодые целеустремленные люди уедут работать и жить в те государства, которые будут отвечать уровню их запросов. Поэтому то, что в регионе сейчас развивается портал госуслуг — это большой плюс. Но было бы здорово, чтобы наряду с расширением количества услуг, которые можно получить в электронном виде, государство бы способствовало большей доступности портала для людей старшего поколения. Ведь без решения этой задачи настоящего цифрового равенства достичь не получится», — подчеркивает Ирина Травина.

Антон Вебер

# экономика региона

## Инвестиции «Газпрома» уперлись в долги

В последние 15 лет власти Кемеровской области неоднократно пытались привлечь в регион корпорацию «Газпром». Монополия даже вошла в проект по добыче метана из угольных пластов, но значительного притока производственных вложений в традиционную сферу газификации и социальных инвестиций от «Газпрома» в Кузбасс так и не произошло. Причина — задолженность потребителей за природный газ, из-за чего «Газпром» отказывается от реализации уже подготовленной программы газификации региона. Монополия готова изменить свою позицию, если будет урегулирована наиболее острая проблема: долги Центральной ТЭЦ в Новокузнецке, составляющие 2,7 млрд рублей.

### ресурсы

4 апреля в администрации Кемеровской области представители ПАО «Газпром» во главе с членом правления компании Валерием Голубевым и власти региона пытались решить проблему растущей задолженности за газ. В начале совещания губернатор Кузбасса Аман Тулеев отметил, что у одного из крупнейших должников за газ, ООО «Центральная ТЭЦ», тариф на тепло ниже себестоимости. Затем он заявил: «главное, чтобы не было текущей задолженности, ведь тогда можно заниматься газификацией региона. Она предусматривалась совместными программами Кемеровской области и ПАО «Газпром» в 2012–2015 и в 2016–2020 годах, но не была выполнена в первом случае, и не начиналась во втором. По словам Амана Тулеева в угольном регионе «всегда была идеология „Кузбасс — это уголь, какой там газ?“, и не было такого, чтобы кто-то плотно занимался газом, но в этом — беда, неожиданность, особенно сейчас это видно, когда начались проблемы с ценами на уголь». Очевидно, что губернатор Кемеровской области рассматривает «Газпром» как, в первую очередь, крупного инвестора, более стабильного, чем угольные компании, чья инвестиционная активность сильно зависит от ценовой конъюнктуры.

Валерий Голубев сообщил, что в 2016 году на российский рынок было поставлено 240 млрд кубометров газа от «Газпрома» и независимых поставщиков. При этом монополия, по сути, выполняет функцию регулирующего поставщика, — любой потребитель может обратиться и получить газ, да еще по регулируемым ценам. В то же время наличие отставание по уровню газификации, и не только в Сибири, но и в Европейской части России, в Тверской, Псковской, Архангельской, Новгородской областях. А «для газификации нужны ресурсы», отметил зампреда правления «Газпрома»,

в то время как за газ накопилось 170 млрд руб. просроченной задолженности. «Эти доходы учтены, формируется инвестиционная программа, но мы не можем гарантировать нашим подрядчикам и поставщикам оплату с такими долгами, поэтому мы стараемся с вашей помощью эту проблему решить, по крайней мере, остановить рост этой задолженности», — заявил Валерий Голубев.

Из регионов юга Западной Сибири Кемеровская область первой получила крупномасштабное газоснабжение. Еще в конце 1970-х годов был построен магистральный трубопровод Нижневартовск — ПарABELь — Новокузнецк протяженностью 1,16 тыс. км и годовой пропускной способностью 10 млрд кубометров газа. Заодно труба прошла по Томской области, а затем в 1980-х годах от нее построили отводы до Новосибирска и далее до Барнаула. Затем, сообщает сайт ООО «Газпром трансгаз Томск», к системе добавились еще один магистральный трубопровод Сургут — Омск — Новосибирск, построенный в середине 1990-х годов и соединившийся с трубой до Юрги.

Однако, несмотря на хорошо налаженную транспортную систему, практически весь природный газ, поступающий до недавнего времени в Кузбасс, используется в качестве химического сырья на кемеровском АО «Азот» и экологически чистого топлива на металлургических производствах Новокузнецка. При этом уровень газификации власти региона оценивают всего в 5–7%. На начало 2016 года в регионе были газифицированы только 10 населенных пунктов, 115 предприятий и 89 котельных (работающих на угле насчитывается более 1 тыс.). Годовой объем потребления природного газа в регионе уже много лет находится в пределах 3–3,5 млрд кубометров в год (874 млн кубометров за первый квартал 2017 года, по данным поставщика газа ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово»).



Газпром вновь готов инвестировать в газификацию Кемеровской области

Аман Тулеев подробно аргументировал свою позицию по отношению к газификации и инвестиционной активности «Газпрома» еще в конце 2015 года во время визита в регион первого заместителя правления монополии Виталия Маркелова. Тогда губернатор Кемеровской области сообщил, что по генеральной схеме газоснабжения региона до 2025 года предусмотрено газифицировать около 800 тыс. частных и многоквартирных жилых домов в 517 населенных пунктах, 773 котельные, а проектно-сметная документация подготовлена для газификации Ленинска-Кузнецкого и пяти населенных пунктов Кемеровского района. Кроме этого, губернатор просил газифицировать моногорода Анжеро-Судженск, Гурьевск и Таштагол, поскольку инвесторы, узнав об отсутствии там подведенного газа, отказываются от реализации проектов.

Особое внимание «Газпрому» губернатор обратил на социальные инвестиции, «нам все равно, хоть бассейн, или детсад», поскольку «мы с завистью смотрим, когда вы вкладываетесь в разное рода фестивали, спортивные сооружения, 67 регионов охватили, но ничего этого в Кузбассе нет». Ранее к «Газпрому» власти Кузбасса не обращались, «пока нормально с углем было», сейчас «ясно» с ним нет. Поэтому «не потянуть

в такой ситуации социальные программы», заключил Аман Тулеев и попросил распространить на Кузбасс программу «Газпром — детям».

На 1 марта 2017 года дебиторы ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово» накопили свыше 3 млрд руб. долгов, из которых 2,7 млрд руб. (137 млн руб. неустойки) приходится на ООО «Центральная ТЭЦ» (бывшая теплоэлектроцентраль Кузнецкого металлургического завода, с 2014 года в муниципальной собственности, обеспечивает теплом два района Новокузнецка, около 150 тыс. человек). С июня 2015 года станция находится в конкурсном производстве по заявлению ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово», которому на тот момент задолжала 1,6 млрд руб.

По итогам совещания Валерий Голубев сообщил, что стороны договорились о подготовке мирового соглашения для «Центральной ТЭЦ» с рассрочкой долгов, гасить которые она будет из текущей деятельности. Как уточнил глава Новокузнецка Сергей Кузнецов, с помощью мирового соглашения станция выходит из конкурсного производства, а выплата задолженности расплывается на 10 лет «четко по графику». Повышать тарифы при этом не планируется, отметил господин Голубев. Первый заместитель губернатора Кузбасса Владимир Чернов добавил, что мировое соглашение предусматривает рассрочку на 10 или 15 лет, более точные параметры в течение двух с половиной недель выработает совмест-

ная комиссия газозаводов, представителей областной администрации и администрации Новокузнецка. В то же время он признал, что сейчас «станция генерирует несколько десятков миллионов рублей убытков ежемесячно», до 700 млн руб. в год.

Поскольку накопленный Центральной ТЭЦ долг будет зафиксирован, «Газпром» возобновит программу газификации региона на 2016–2020 годы стоимостью 260 млн руб., сообщил Валерий Голубев. Уже в этом году, по его данным, компания выделит 80 млн руб. на проведение проектных работ по газификации. Владимир Чернов зафиксировал, что в газификации заинтересованы многие территории Кузбасса, среди которых Новокузнецк, Ленинск-Кузнецкий, Юргинский и Яшкинский районы, города Тайга и Анжеро-Судженск.

Намерения «Газпрома», подтвержденные словами Валерия Голубева об инвестировании 80 млн руб. в проектные работы по газификации, выглядят явным прогрессом по сравнению с предыдущей попыткой в декабре 2015 года. Тогда представитель монополии Виталий Маркелов внимательно выслушал просьбы Амана Тулеева, но публичных обещаний так и не дал, заявив лишь, что схема газификации требует пересмотра, который запланирован на середину 2016 года. Но даже этой актуализации не было проведено.

Эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев заметил, что про-

блема с неплатежами за газ со стороны теплоснабжающих предприятий характерна для многих регионов страны. По его данным, «Газпрому» иногда «удается договариваться с местными властями о принятии задолженности потребителей на счет местных бюджетов, в этом случае заключаются мировые соглашения, в том числе и с рассрочкой и отсрочкой платежей за газ, но, как правило, на небольшие сроки — до начала нового отопительного сезона». Однако случаев, когда монополист давал бы рассрочку на 10 лет, эксперт не смог назвать.

По мнению аналитика АО «Финам», если в Кузбассе удастся заключить такое мировое соглашение, то его можно будет считать компромиссным, поскольку «рассрочка долга сохраняет ТЭЦ в качестве активной и оставляет надежду на постепенное погашение» задолженности. В то же время господин Калачев скептически оценил вероятность успеха такого решения, назвав его временным: ведь если даже списать накопленные долги, они накопятся вновь, поскольку «проблема и в тарифах, и в низкой платежной дисциплине потребителей тепла, и в их сложном финансовом положении». Простых и легких решений в таких обстоятельствах нет, поэтому «придется и повышать тарифы, и взыскивать долги, и банкротить должников, и списывать убытки», считает эксперт.

Игорь Лавренко, Кемерово

## ЖК «Жуковка» — комфорт и близость к природе

**Многофункциональный жилой комплекс «Жуковка», расположенный на берегу реки по соседству с Зельцовским парком и Ботаническим садом, — одно из немногих в Новосибирске предложений строящегося жилья премиум-сегмента. О том, на каком этапе находится реализация проекта, почему инвесторы хотят квартиру под ключ, и кто потенциальные покупатели апартаментов в интервью рассказал Генеральный директор Акционерного общества «ТРАНСЕРВИС» Денис Вершинин.**

— На каком этапе находится реализация проекта ЖК «Жуковка»?

— В настоящий момент в «Жуковке» введена первая очередь блока «А». Это 29 квартир, 162 номера апартаментов, подземный паркинг на 92 машиноместа. Начал работу ресторан европейской кухни «Сезоны». Мы рассматриваем наш проект как единый комплекс, сочетающий высококлассное жилье и необходимую для комфортного проживания инфраструктуру. В этом смысле «Жуковка» — пример нового для Новосибирска подхода к организации жилого пространства.

— Что планируется сделать в «Жуковке» в течение 2017 года?

— Мы продолжаем строить вторую очередь блока «А», которая будет состоять из 150 квартир и подземного паркинга на 390 машиномест. После завершения строительства количество квартир и апартаментов сравняется. До конца этого года мы введем в эксплуатацию spa-центр с 20-метровым бассейном, тренажерным залом, откроем комнату для детей, которая позволит родителям заниматься спортом и своими делами, отдыхать, пока их ребенок находится под присмотром персонала.

Две недели назад мы открыли в «Жуковке» один из лучших конференц-залов в Новосибирске. Будем и дальше совершенствовать инфраструктуру. Мы видим его большой потенциал вместе с развитием ресторана. В городе не так много мест для проведения деловых завтраков и выездных совещаний.

Думаю, в течение этого года мы полностью раскроем возможности апартаментов. Набран персонал, сейчас идет его обучение. Здесь мы намерены придерживаться тех же стандартов обслуживания, которые реализованы в нашем пятизвездном отеле Marriott.

— Что собой представляют квартиры и апартаменты «Жуковки»?

— Площадь квартир от 50 до 400 кв. м. Практически все предложения со свободной планировкой. Мы предоставляем покупателям недвижимости возможность самим определить, какой будет их квартира, каким образом будет выполнено зонирование пространства и где должны быть перегородки. Планировку делаем только по согласованию с собственниками жилья. Как показывает практика, покупатели новых квартир нередко тут же сносят какие-то стены и возводят новые, а значит, несут дополнительные расходы. Мы их от этого уберігаем, предлагая сразу получить «квартиру мечты».

Апартаменты — априори вариант временного жилья. Каждые апартаменты обладают всеми необходимыми атрибутами для комфортного проживания. Они полностью укомплектованы мебелью и оборудованием, включая кухню с холодильником. Заходи и живи!

— Апартаменты только сдаются в аренду или их можно купить?

— Мы рассматриваем возможность и продажи апартаментов. Покупателями этой недвижимости мы видим крупных инвесторов, которые специализируются на сдаче жилья в аренду и получают от этого доход. Такой рынок есть и активно развивается на Западе, думаем, что и наша страна близка к появлению профессиональных владельцев недвижимости. Причем не только в самом дорогом сегменте, но и в экономичном. Это предложение идеально подходит молодым людям, экспатам, жителям других городов страны, связывающих свое будущее с Новосибирском. И тут мы тоже первопроходцы. Предложения апартаментов и инфраструктура «Жуковки» могут позволить получать постоян-



ный доход на уровне или чуть выше депозитной ставки. И это не просто оценка. Группа компаний «ТРАНСЕРВИС» (TS Group), уже многие годы занимается профессиональным управлением недвижимостью, включая жилую — апартаменты «Резидент на Крылова» на 120 номеров. Накоплен огромный опыт содержания и реновации таких объектов. Готовы им делиться.

— Есть ли запрос покупателей квартир на чистовую отделку и установку мебели?

— Конечно, и с такими просьбами мы встречаемся все чаще. Все-таки каждый должен заниматься своим делом. Ремонт — это всегда стресс. Мало кто хочет скрупулезно и надолго погружаться в этот сложный процесс. Мы же умеем хорошо строить, знаем, как сделать красивый интерьер, быстро и качественно воплотить любую дизайнерскую идею в жизнь. У нас есть шоу-рум, где можно посмотреть примеры интерьеров от наших дизайнеров, каталоги мебели, за качество которой мы отвечаем.

— На какого покупателя вы ориентируетесь?

— Квартиры в «Жуковке» — это доступный ценовой сегмент новосибирского рынка

жильной недвижимости. Это жилье для людей, которые ценят комфорт, спокойствие, близость к природе. Им важно, чтобы все необходимые инфраструктурные объекты были не то чтобы в шаговой, в коридорной доступности. Сейчас — это релакс, спорт, питание.

В качестве гостей апартаментов мы видим как представителей бизнеса, так и туристов, которые приезжают в наш город. Очевидно, что внутренний, транзитный туризм в ближайшие годы продолжит динамично расти. Нам повезло. Новосибирск является естественным хабом, через который соотечественники путешествуют по всему миру. И если город будет развивать инфраструктуру, создавать объекты туристического притяжения, то будет и расти поток инородных и иностранных граждан, желающих задержаться в Новосибирске на два-три-четыре дня по дороге за рубеж или на Алтай. А туристов этих нужно размещать, и наш апартамент-отель — одно из таких качественных предложений. Ведь расположен он всего в 15 минутах езды на автомобиле от центра города и в приемлемом отдалении от аэропорта Толмачево.

— Как рынок принял «Жуковку»? Насколько темпы продаж в ЖК соответствуют ожиданиям компании?

— Я аккуратно оцениваю результаты первых продаж. В целом они находятся на уровне прогнозных значений. Все-таки на рынке жилой недвижимости в стране ситуация непростая. Ожидать каких-то прорывов не приходится. Тем не менее, нам удалось сделать предложение уникальным и понятным как для покупателей квартир, так и для арендаторов апартаментов.

Есть и объективные факторы, которые останавливают потенциальных покупателей недвижимости в «Жуковке». Мы прошли еще меньше половины пути по строительству объектов жилого комплекса. Это настораживает инвесторов. У них нет опасений в том, что мы все построим в полном объеме и в срок (финансовый потенциал Группы компаний «ТРАНСЕРВИС» позволяет об этих рисках даже не задумывать-

ся), но им не нравится, например, что за окном будет идти стройка. А значит, возможно, будет шумно и грязно. Мы к этому относимся с пониманием, и стараемся организовать работу так, чтобы максимально оградить наших жителей от таких неудобств. Все строительные работы блока «А» закончим в этом году.

— Как строится управление жилым фондом в «Жуковке»?

— Мы пошли по стандартному пути. Есть управляющая компания, которая занимается обслуживанием всего комплекса. И делает это на самом высоком уровне. Мы используем тот опыт, который получили, управляя бизнес-центрами «Гринвич», MOST, «Бизнес-центр на Ленина» и апартамент-отелем «Резидент на Крылова».

— В какие сроки планируется реализовать весь проект? Что он собой будет представлять?

— Концепция «Жуковка» включает 17 зданий переменной этажности, объединенных в три блока. Блоки будут объединены пешеходной парковой зоной протяженностью более 400 м и шириной 40 м, общей площадью более 2 га. В блоке «В» будут расположены квартиры и апартаменты, в блоке «С» — конгресс-центр с концертным залом на 1600 гостей, пятизвездный апартамент-отель и четырехзвездный отель. По сути это будет город в городе со своими ресторанами, барами, бутиками, фитнес- и велнес-центрами, магазинами.

Строительство блока «А» — более 50 тыс. кв. м — мы планируем закончить до конца 2018 года. Сроки дальнейшего строительства будем определять исходя из ситуации на рынке. Но то, что все запланированные объекты «Жуковки» могут быть реализованы, у меня нет никаких сомнений. В каждом из них город нуждается. Помимо красивого современного жилья Новосибирску необходим современный конгресс-центр. Такой, какой построен для Универсиады в Казани или в рамках АТЭС — во Владивостоке. Это, несомненно, подчеркнуло бы столичный статус Новосибирска в Сибирском федеральном округе и увеличило бы поток в регион деловых туристов.

# Всеобщая банковская мобилизация

«Коммерсантъ» и Уральский банк реконструкции и развития провели в Новосибирске круглый стол «Финансовые инновации для бизнеса». Участники дискуссии — предприниматели, руководители профильных подразделений сибирских компаний, чиновники и банкиры — обсудили проблемы внедрения инновационных продуктов в финансовый сектор, ожидания бизнеса от их использования, а также риски несоблюдения законодательства при осуществлении банковских операций.

## ТРЕНДЫ НА БУДУЩЕЕ

Модератором круглого стола выступил **АНТОН АРНАУТОВ**, генеральный директор портала *Bankir.ru*, руководитель АНО «Финтех Лаб». Во вступительном слове он отметил, что инновации в финансовом секторе вызваны жесткой необходимостью, а вовсе не желанием финансово-кредитных организаций генерировать передовые технологии. — Доходность банков год от года снижается. Если 10 лет назад это был суперприбыльный бизнес, то сегодня это не так. Клиенты требуют от банков все большего: нового уровня обслуживания, оказания услуг там, тогда и



**Антон Арнаут**, генеральный директор портала *Bankir.ru*, руководитель АНО «Финтех Лаб»

где это удобно предпринимателю 24 часа в сутки семь дней в неделю. Мир меняется. Молодые высокотехнологичные компании начинают поджимать банки снизу, сверху, сбоку. И вот уже эксперты пугают, что вот-вот появится Google Bank и захватит весь банковский бизнес. И предпосылки к этому есть. Финансовый рынок охватила всеобщая мобилизация. Мы все чаще смотрим на экран мобильного телефона, чем на лица окружающих нас людей. Смартфон стал неотъемлемым инструментом ведения бизнеса — там принятие решений, там наши финансы. Все, что касается взаимоотношений между банками и корпоративными клиентами, неминуемо оказывается в мобильной среде, как бы рискованно это не казалось службам безопасности, — констатирует господин Арнаут.

О том, какие инновации сегодня внедряют российские банки, рассказал **начальник управления по работе с крупными корпоративными клиентами Уральского банка реконструкции и развития ЕВГЕНИЙ ЛЮБИМОВ**.

— На рынке много интересных примеров инноваций, и с каждым месяцем их становится все больше. Например, это технологии, которые помогают людям перемещаться в пространстве: «Яндекс.Такси», Uber, Gett. Сервисы, благодаря которым можно купить товары



**Евгений Любимов**, начальник управления по работе с крупными корпоративными клиентами Уральского банка реконструкции и развития

со всего мира на одной площадке, такие как Alibaba, Amazon или Ozon. Всем в Сибири хорошо известен Instagram, а китайцы уже придумали новый масштабный продукт под названием WeChat — мессенджер, который семимильными шагами завоевывает рынок и вот-вот покорит Россию. Так или иначе, эти технологии оказываются в поле зрения банков. Более того, в ведущих российских банках, и в нашем, в частности, есть специальная служба, отвечающая за поиск новых трендов и трансформацию найденных идей в понятную форму, — говорит господин Любимов.

Евгений Любимов отметил, что от 14% до 19% всех платежей в США осуществляются с помощью мобильного телефона. В Великобритании доля бесконтактных платежей составляет около 10%. По России статистики нет, но очевидно, что доля мобильных платежей в стране пока составляет считанные проценты и имеет очень большой потенциал развития. И банки активно наращивают свое присутствие на этом рынке.

— В ближайшие годы мы ожидаем бурного развития дистанционных каналов обслуживания клиентов. В первую очередь, этот тренд затронет корпоративный бизнес, так как скорость и качество банковских операций становится все более значимым фактором в конкурентной борьбе. Причем интернет-банк как исключительно платежная платформа все меньше и меньше интересен бизнесу. Система

должна постоянно наращиваться технологическими новинками. Например, мы в интернет-банк добавили сервис «Светофор», который позволяет малому и среднему бизнесу проверять деловую репутацию контрагентов. Зеленый свет — контрагент чист, желтый — есть повод задуматься о порядочности партнера, красный — компания находится в стоп-листе, как недобросовестный поставщик, — объясняет господин Любимов.

Он считает, что кредитно-финансовые организации все активнее будут использовать в своем бизнесе элементы маркетплейса. В частности, Уральский банк реконструкции и развития в текущем году запустил проект по нефинансовым сервисам.

— Мы предлагаем услуги по HR-консалтингу — помощь в подборе качественного персонала для компаний, внедряем экспресс-аудит предприятий — наши аналитики изучают слабые места компании и дают рекомендации. Сейчас запускается услуга «Бизнес-юрист» — возможность для наших клиентов получать юридическую поддержку. Таким образом, банк принимает на себя новые функции — функции бизнес-интегратора, — говорит Евгений Любимов.

Дальнейшее развитие, по оценке Евгения Любимова, получит и система блокчейн.

— По принципу блокчейн в России, например, работает интернет-портал «Госуслуги». Блокчейн позволяет объединить многие базы данных, давая возможность пользователям получать достоверную информацию сразу из нескольких источников, — подчеркивает топ-менеджер.

Среди прочего инновации позволили Уральскому банку реконструкции и развития упростить для своих клиентов проведение сделок купли-продажи иностранной валюты, оформление банковских гарантий.

Большой потенциал для внедрения финансовых инноваций эксперты видят и на рынке страхования.

— Ну какие могут быть инновации в такой консервативной, очень рутинной, высокорискованной и низкомаржинальной отрасли, как страхование? Но благодаря новым технологиям и там произошел серьезный прорыв, — говорит Антон Арнаут. — Появился интернет вещей. Если до последнего времени страховые компании полагались на статистику, играя в «угадал — не угадал», то сейчас страховщики могут опираться на огромные объемы реальных данных, получаемых от устройств интернета вещей. В первую очередь, это касается автотранспорта. Уже сегодня все новые отечественные автомобили подключены к ГЛОНАСС. Все данные по их эксплуатации можно получать в режиме реального времени. В Польше, например, ставка по лизингу привязана к фактическому использованию автомобиля. И это правильно.

## БУМАГА БОЛЬШЕ НЕ НУЖНА

По мнению **председателя совета директоров завода «Экран» ПАВЛА БОБОШКИ**, российская бюрократия не самым лучшим образом влияет на скорость внедрения финансовых инноваций. Он считает, что «практика, когда на любой случай нужно иметь три бумажки, подписанные 10 чиновниками», тормозит внедрение передовых технологий.

— Мы, как бизнес, очень заинтересованы в инновациях, которые помогают оперативно и эффективно решать возникающие финансовые проблемы. И в этом Россия отстает от Запада. Наше стекольное производство базируется на импортном оборудовании. Если вдруг что-то ломается, и нужно срочно достать какие-то запчасти из Европы, то мы сталкиваемся с большими проблемами. Поставщики в Германии, Франции, Италии мне говорят: все нормально, запчасти есть на складе, отправим в течение двух часов, только покажи платеж. А это не так просто при осуществлении платежей за границу. Я отработал следующую систему. Я захожу через смартфон на свой счет в Европе и перевожу контрагенту €20 тыс., €50 тыс., €70 тыс. — сколько нужно, поставщики оборудования видят деньги и отгружают нам нужные запчасти. А дальше мы целый месяц утрясаем эту банковскую операцию с валютным контролем Центробанка, по три раза переделывая пакет документов. Вот где нам нужны инновации! Нужно упростить процедуру, сделать ее по-настоящему мобильной. Это очень сильно облегчит нам жизнь, — подчеркнул господин Бобошк.

Как объяснил участникам круглого стола Антон Арнаут, за бюрократизированностью



**Павел Бобошк**, председатель совета директоров завода «Экран»



российской банковской системы связана с заимствованием немецких регламентов.

— Не мы придумали систему с тремя справками. Впрочем, Германия сейчас пытается справиться с бюрократией в банковской сфере через автоматизацию процессов, — отметил глава АНО «Финтех Лаб».

— Да, это так. Но германский банковский рынок сегодня самый отстающий в Европе, — парировал Павел Бобошк.

В конце 2016 года промышленная площадка завода «Экран» получила статус индустриального парка. Как рассказал Павел Бобошк, для лучшей коммуникации между резидентами и управляющей компанией «Экран» инициировал разработку специальной программы на основе платформы Uber.

— Мы хотим, чтобы резиденты с помощью этой программы могли оперативно обмениваться компетенциями. Кому-то нужен слесарь, кому-то — механик, кому-то — погрузчик, а у кого-то все это есть и в настоящий момент не задействовано в производственном процессе. Но нам нужно, чтобы резиденты могли не только найти специалиста или технику, но и тут же заплатить за услугу. В этом случае управляющая компания индустриального парка выступает неким брокером. Но чтобы система заработала, и в нее включились резиденты, нужно привлечь банк. Вот над этим мы сейчас и работаем, — заметил председатель совета директоров завода «Экран».

Запрос на финансовые инновации есть и у ресурсоснабжающих организаций. **Директор по экономике и финансам компании «Сибзэко» Яна Балан** ждет от банков снижения стоимости обслуживания платежей.



**Яна Балан**, директор по экономике и финансам компании «Сибзэко»

— Несмотря на перевод части функционала по платежам на конечного потребителя, у нас не снизились ни стоимость итерации, ни количество итераций. Мы же хотим, чтобы стоимость обслуживания платежей для компании сократилась. Может быть, это будет некий голосовой набор платежного поручения, сокращение атрибутов платежного поручения или увязка между несколькими расчетными счетами. Мы хотим, чтобы от инноваций выигрывали не только банки, но и корпоративный бизнес, который с ними работает. Ведь речь идет о больших затратах, — констатировала госпожа Балан.

**А заместитель генерального директора компании «Маяк» (входит в группу компаний F1) ЛЮБОВЬ СИДОРОВИЧ** посетовала на нежелание банков переходить на электронный документооборот.

— У нас ни один десяток юрлиц, представляете, какие тонны бумаги мы вынуждены предоставлять банкам, — обратилась к участникам дискуссии топ-менеджер «Маяка». — Для нас это настоящий кошмар. Кипу документов нужно распечатать, пронумеровать, сшить, подписать. Благо, что мы торгуем офисной бумагой, но сколько уходит краски! Я даже спрашивала Бинбанк — вам это зачем? Нужна макулатура? Это ненормально!

В ответ Евгений Любимов рассказал, что Уральский банк реконструкции и развития в прошлом году запустил пилотный проект электронного документооборота, предложив полсотне корпоративных клиентов, имеющих заключенные кредитные договоры и обязательства по предоставлению финансовых документов в банк, включиться в него. Но инициатива не встретила интереса со стороны бизнеса.

— Итог был такой. Пять клиентов сказали, что все супер, большое спасибо, как здорово, что больше не нужно возить в банк бумажные

документы. Остальные заявили, что им удобнее работать по старинке. Есть экономист, который готовит пакеты документов для банков, технология отлажена и менять ее не готовы, — объяснил господин Любимов.

## ДОКАЖИ, ЧТО НЕ МОШЕННИК

Несколько участников круглого стола выразили опасения, что банковские инновации в России направлены на усиление контрольных функций государства, и что, наряду с решением задач по повышению качества и скорости оказания финансовых услуг, новые технологии помогают властям осуществлять фискальные функции.

— Банки становятся придатками налоговой инспекции, — говорит **финансовый директор компании «Ломмента» СВЕТЛАНА ГУБАНОВА**. — Они заставляют компании держать определенные обороты по налогам, иначе лишают доступа к клиент-банку. Это сейчас практикуется сплошь и рядом.

В свою очередь **генерального директора строительной компании «Азимут» ЕЛЕНА ИЛЬНИХ** в последние полтора года сложилось впечатление, что финансовые инновации и технологии, внедряемые банками, «направлены на то, чтобы, не дай бог, бизнес не заплатил налоги или не начал финансировать терроризм».

— Говорю это не с кондачка. Простой пример. Мы уже не один год работаем с заводом металлоконструкций «Техсталь». И вот после платежа-доплаты в сумме около 100 тыс. руб. нам приходит запрос от банка — не финансируем ли мы терроризм. И в течение недели мы всем предприятием работали на доказательство того, что мы — реальный игрок рынка, и с «Техсталью» тоже все в порядке. Нежели нельзя банкам сформировать пул реальных предприятий, и не заниматься выяснением у нас того, живы мы или нет, порядочные или мошенники. Ведь реальный бизнес не может жить так, как это хочется государству. Он живет в рамках возможного. У кого-то есть сезонность, у кого-то подвели клиенты или контрагенты, и так далее и тому подобное. Но нельзя в один прекрасный час останавливать работу предприятия и требовать доказательств, что мы не перечисляем 100 тыс. руб. в помощь террористам. Да и суммами такими оперируют скорее физические лица, нежели предприятия, — резонно замечает госпожа Ильних.



**Елена Ильних**, генеральный директор строительной компании «Азимут»

О практике применения 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», претензии к которому высказала руководитель «Азимута», подробно рассказала **начальник управления финансового мониторинга банковской деятельности, финансовых рынков и валютного контроля Сибирского ГУ Банка России НАТАЛИЯ БОЛОТОВА**.

— Тема легализации доходов, полученных преступным путем, очень актуальна и болезненна для всех участников финансового рынка. Не скажу, что закон совершенен, но до 2019 года он вряд ли изменится. Этот закон основан на международных принципах, и он их выдерживает, — говорит госпожа Болотова. — По 115-ФЗ Сибирское ГУ Банка России осуществляет надзор не только за банками, но и за небанковскими кредитными и финансовыми организациями. Это более 3 тыс. поднадзорных субъектов в Сибирском федеральном округе, в том числе 130 кредитных организаций. На банки возлагается самая большая ответственность в области контроля соблюдения требований законодательства, так как именно в банков-

ской сфере сосредоточены основные финансовые потоки.

Наталья Болотова обратила внимание предпринимателей на то, что в 2013 году был принят 134-ФЗ, который дал банкам право по своему усмотрению отказывать клиентам в проведении операций. Одновременно были ужесточены меры ответственности банков за проведение сомнительных операций, вплоть до отзыва лицензий в случае, если объем сомнительных операций клиентов по совокупному дебетовому обороту превысит 2 млрд руб. в квартал. Мера оказалась действенной. Доля сомнительных операций на российском финансовом рынке неуклонно снижается. В



**Наталья Болотова**, начальник управления финансового мониторинга банковской деятельности, финансовых рынков и валютного контроля Сибирского ГУ Банка России

2014 году она оценивалась в \$25 млрд, за 10 месяцев 2016 года — \$500 млн. В 2016 году Сибирское ГУ Банка России выявило сомнительных операций на 60 млрд руб. Незаконные транзакции пытались выполнить 2 тыс. компаний.

— Решение о признании операции сомнительной принимается банком, исходя из совокупности всех признаков, — объясняет Наталья Болотова. — Клиенту банка может быть присвоен повышенный риск, исходя из его деятельности. Например, если это ломбард. Есть страновой риск, компания зарегистрирована в офшорной зоне. Банк проявит пристальное внимание к операции, если директор и бухгалтер — одно лицо, и если контрагенты не платят налоги. Признаки сомнительных операций — завышение контрактной стоимости по импортируемым товарам, обналочка через розничные сети, платежных агентов и почту России. Это весельные схемы, покупка акций и других бумаг на международных рынках без поставок и без реальных расчетов. Схем очень много. Последние два года под категорию потенциально сомнительных попадают операции транзитного характера.

Если банк что-то в операции настораживает, он направляет клиенту запрос и приостанавливает дистанционный доступ к счету, подчеркивает Наталья Болотова. — При этом средства на счете не заблокированы. После того, как банк получит от клиента исчерпывающие объяснения, подтвержденные документами, он или выполняет операцию или отказывает в ней. Но в любом случае закон освобождает банк от гражданско-правовой ответственности, — указывает она.

По словам Павла Бобошк, в Европе банки также большое внимание уделяют выявлению сомнительных операций, но время, за которое бизнес может снять опасения финансово-кредитной организации и получить добро на проведение операции, несопоставимо короче. — Ответ на вопросы банков занимает в Европе секунды, в России — дни, — развел руками Павел Бобошк.

Подводя итоги круглого стола, участники рынка и эксперты выразили надежду на то, что банковские инновации в ближайшей перспективе приведут к большей доступности кредитов для бизнеса.

— Хочется надеяться, что инновации — это не процесс, а результат. Притом, что банковская система в Новосибирской области динамично развивается, предлагает новые продукты, ускоряет процессы, мы пока не видим, чтобы доля кредитных средств, привлекаемых предприятиями на развитие, увеличивалась. Для многих предприятий существующие ставки по банковским кредитам слишком высоки, — заключила **начальник управления экономики и финансов Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области НАТАЛИЯ ЗЫРЯНОВА**.