



**13** Каких потерь ждет туристический бизнес Сибири от введения курортного сбора

**14** Почему новый закон об ОСАГО не способствует здоровой конкуренции на рынке автострахования



Рынок качественной складской недвижимости Новосибирска на пороге дефицита. Количество вакантных арендопригодных площадей в комплексах класса А составляет не более 1–2% или около 10–12 тыс. кв. м. При том, что с начала года цены на складскую недвижимость выросли на 7–8%, эксперты прогнозируют до конца 2017 года увеличение стоимости предложения еще на 3–5%.

# Склад стабильности

— логистика —

## Растущий в кризис

По данным компании Nazarov & Partners, Новосибирск занимает четвертое место в России по объему предложения качественных складских площадей после Москвы, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга. Суммарная площадь складских комплексов классов А и В в Новосибирской агломерации по разным оценкам составляет от 750 тыс. до 1 млн кв. м. «В настоящее время Новосибирск реализует себя как крупнейший транспортно-логистический узел Сибири. Новосибирская агломерация — центр по созданию региональных складов, обслуживающих не только Новосибирскую область, но и потребности соседних регионов. В зоне ее влияния находятся 12–14 млн человек. На Новосибирск приходится 78,9% от всех складов класса А и В в Западной Сибири», — объясняет причины высокого спроса на качественные складские комплексы в Новосибирске президент Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири (СТЭЛС) Сергей Максимов.

В отличие от рынков торговой и офисной недвижимости, чрезвычайно уязвимых в условиях экономической нестабильности, складской рынок отличается стабильностью. В то время как другие сегменты коммерческой недвижимости сегодня только-только начинают выходить из периода затяжной стагнации, сдавая в аренду месяцами пустовавшие площади и повышая ставки на свои услуги, экономика логистических комплексов из года в год показывает рост. Если средняя стоимость аренды торговых недвижимости в Новосибирске по итогам прошлого года подешевела на 12,4%, а цена предложения на офисном рынке почти не изменилась, то склады стали дороже на 7,2%, отмечают в ГК «Елка девелопмент». По данным руководителя департамента складской и индустриальной недвижимости ГК «Елка девелопмент» Георгия Кузнецова, арендные ставки в классе А сегодня находятся в коридоре 320–330 руб. кв. м, а в классе В — 225–250 руб. за кв. м. «Производ-



Высокий спрос на складские комплексы вызван ростом объемов оптовой торговли

ственно-складская недвижимость гораздо слабее реагирует на всяческие кризисные явления. Но, надо сказать, что цены и ставки на нее в разы ниже, чем на офисные и торговые помещения, и существенно колебаться некуда», — считает директор компании RID Analytics Елена Ермолаева.

Последнее исследование ГК «Елка девелопмент» показало, что количество вакантных площадей в качественных складских комплексах в Новосибирске стремится к нулю. «В настоящий момент количество арендных вакантных площадей находится на минимально возможном уровне. В классе А фактическая вакансия находится в пределах 1–2%, что в натуральном выражении со-

ставляет 10–12 тыс. кв. м», — констатирует Георгий Кузнецов. Высокую заполняемость складских комплексов Сергей Максимов объясняет ростом объемов оптовой торговли. В период с января по апрель текущего года динамика продаж оптовой торговли составила 11,9% к аналогичному периоду 2016 года. «Как известно, склады класса А и В в значительной степени востребованы именно торговыми, сбытовыми и дистрибуторскими организациями. На настоящее время количество вакантных площадей в них оценивается в 8%», — констатирует глава СТЭЛС.

## Ориентиры поменялись

По оценкам ГК «Елка девелопмент», на новосибирском рынке складской недвижимости сегодня наблюдаются два разнонаправленных тренда. С одной стороны, происходит уменьше-

ние объема арендованных площадей с 3–4 тыс. кв.м. до 1,5–2 тыс. кв. м, что объясняется совершенствованием складской логистики и сокращением части рынков. С другой стороны, наблюдается увеличение объемов арендных площадей с 5–6 тыс. кв.м. до 8–15 тыс. кв. м из-за консолидации

товарных потоков внутри отраслей. «В производственно-складском сегменте определяющим фактором является благосостояние промышленников. На нашем примере могу сказать, что многие производственные компании-арендаторы этот кризис пережили более устойчиво, — гово-

рит директор по развитию бизнес-парка «Южный» Елена Полукошко. — Руководители более рачительно подходят к затратам, многие выбирают более прижимистый подход. Они более рационально используют арендуемую площадь, многие предпочитают расширяться постепенно, нежели (как раньше) платить за пустующие помещения».

На рынке складской недвижимости сегодня зарождаются компании нового порядка, с новыми требованиями к производству, технологическому процессу и соответственно зданию, месторасположению участка, мощностям, замечает руководитель отдела земельных участков и производственно-складской недвижимости компании Nazarov & Partners Рустам Сатышев. Как правило, у новых объектов лучше логистика, инфраструктура, сервис, управляющая компания (зачастую международная), чем у большинства существующих на рынке предложений того же класса. «Подобные объекты охотно покупают инвесторы, так как здесь есть прозрачный бизнес с долгосрочными арендаторами и качественным объектом недвижимости», — подчеркивает господин Сатышев.

«В условиях кризиса поменялись ориентиры, стали более востребованы не просто складские мощности в аренду, а склад с наличием логистического оператора. Данный оператор берет на себя все задачи по приемке, сортировке, ответственному хранению товаров, комплектровке и разукрупнительке грузовых партий», — говорит Сергей Максимов.

с14

## «Найти трансфер в дни Чемпионата мира крайне трудно и дорого. Спрос на него растет месяц к месяцу»

*До проведения в России Чемпионата мира по футболу осталось чуть больше года. Однако компании, чей бизнес связан с пассажирскими перевозками, уже включились в подготовку к мундиалю. О готовности трансферных компаний к масштабному мероприятию, конкуренции на этом рынке, а также о том, почему заказчикам уже сегодня нужно думать об организации трансфера в городах, которые примут матчи за мировое первенство, в интервью рассказала собственник и директор компании Very Good Transfer ИРИНА ЕРМАКОВА.*

— Насколько Чемпионат мира по футболу-2018 значим для вашего бизнеса?

— Для нашей компании это чрезвычайно важное событие. Практика Универсиады в Казани и Олимпиады в Сочи показывает, что во время проведения спортивных событий мирового уровня спрос на трансфер увеличивается как минимум в 10 раз. Это наш хлеб. Вот уже пять лет мы предоставляем услуги трансфера, ежедневно исполняя тысячи заказов. Трансферы от VGT осуществляются в 3 тыс. городов, география обслуживания охватывает два континента — Евразию и Северную Америку. И каждый месяц список городов расширяется. Услуги охватывают индивидуальные и групповой трансфер, включая VIP-обслуживание в аэропортах, — возможность пользоваться закрытой парковкой, льготное прохождение формальностей в сопровождении представителя аэропорта и так далее. Пассажиров перевозим на легковых автомобилях, минивэзах, микроавтобусах и автобусах.

— То есть, трансфер на время проведения Чемпионата мира по футболу ваши заказчики бронируют уже сегодня?

— Да, бронирование трансфера в 11 российских городах, в которых пройдут матчи, началось с начала текущего года, притом что на уровне государства остается нерешенным целый ряд организационных вопросов. Например, нужна ли будет аккредитация автомобилей или нет, где и по какой стоимости будут парковки для автомобилей в местах проведения игр. При этом спрос на трансфер растет месяц к месяцу, и мы понимаем, что основной объем заказов получим накануне чемпионата. Так уж устроен россияне — все решаем в последний момент. В отличие от зарубежных компаний, которые предпочитают бронировать услугу заранее. И это проблема. Мы сможем взять только то количество заказов, которое гарантировано выполним с надлежащим качеством. Поэтому призываем своих клиентов поторопиться с решением и забронировать услугу. Найти трансфер в дни чемпионата мира крайне трудно и дорого.

— Автомобильный парк у VGT в собственности или вы сотрудничаете с транспортными компаниями?

— В основном мы сотрудничаем с местными региональными и городскими транспортными компаниями. Наши требования к партнеру очень жесткие. Договоры заключаем только с компаниями, полностью согласными с нашими требованиями к качеству услуг. Сервис должен быть на самом высоком уровне. Проводим жесткий отсев.

— Какие предъявляете требования к автомобилям и водителям?

— В трансфере задействованы только иномарки класса не старше пяти лет. Все автомобили и автобусы — в отличном состоянии, оборудованные в соответствии с современным представлением о комфорте и безопасности, чистые внутри и снаружи. Перед каждым выездом на трансфер водители находятся под контролем представителя службы контроля нашей компании. Водители VGT — опытные люди, с многолетним стажем, умеющие ориентироваться в сложных дорожных ситуациях. Мы жестко контролируем сроки и качество выполнения заказа. При необходимости перестраиваем логистику.

— Вы оказываете услуги только корпоративным клиентам?

— Это наш основной клиент, на него приходится 98% от всех заказов. Тем не менее, доля частных заказов тоже растет, пусть и очень медленно. Предприниматели привыкают к комфорту, их уже не устраивает абы какое такси. Хотя, как показывают соцопросы, безопасность — не самый важный критерий при определении способа передвижения для российского туриста.

— Насколько вырастет стоимость трансфера в дни проведения чемпионата?

— Точных цифр пока сказать никто не может. Думаю, стоимость трансфера в автомобиле бизнес-класса увеличится на 40–50%, в классе «стандарт» — на 20–30%.

— Сомнений нет, что все 11 городов чемпионата будут обеспечены необходимым количеством автомобилей для трансфера?

— Как показал опыт Олимпиады в Сочи, примерно 45% автомобилей, задействованных в трансфере, — иностранный транспорт. Как правило, это автомобили столичных транспортных компаний. Думаю, во время проведе-



ния Чемпионата мира по футболу эта практика повторится. Пока сомнения в обеспеченности транспортом для трансфера есть только по одному городу — Саранску. Там потребуются не 35%, а 80% иномарочных машин. Но, думаю, в ближайшее время этот вопрос будет решен. Все-таки речь идет о проведении мероприятия государственной важности.

Обидно, что Новосибирск, третий город в стране по числу жителей, не вошел в число мест проведения Чемпионата мира. Здесь точно не потребовалось бы столичных машин для трансфера, необходимым транспортом город обеспечен сполна.

— Ваша компания появилась одной из первых на рынке. Как за прошедшие пять лет изменилась конкуренция? Насколько цивилизованной стала услуга?

— Конкуренция, несомненно, ужесточилась, игроков стало больше. На рынок пришли небольшие транспортные компании, которым еще вчера нужно было объяснять, что такое трансфер и чем эта услуга отличается от такси. Конечно, на рынок повлиял кризис, сокращение компаниями бюджетов на командировочные и представительские расходы. Сегодня выигрывают те трансферные компании, которые способны предоставить лучший сервис за ту же стоимость, что и у конкурентов. Кто не берет заказов больше, чем может выполнить, и дорожит своей репутацией.

Российский рынок трансфера с каждым годом становится все более цивилизованным, но все еще отстает от Запада. Думаю, в сравнении с бизнесом ведущих стран российские компании цивилизованы процентов на 40. В больших городах ситуация лучше, в маленьких — хуже. Но мы на правильном пути, в этом нет никаких сомнений!

## СГК форсирует генерацию

— энергетика —

**В последний год в сфере выработки и поставок тепла Кемеровской области намечалась консолидация, которая может привести к уходу с рынка производителей, подконтрольных муниципалитетам. Ожидается, что их место займут крупные частные энергохолдинги, и в первую очередь — «Сибирская генерирующая компания» (СГК).**

Коммунальная энергетика Кемеровской области до недавнего времени развивалась по пути, выбранному еще в советскую эпоху — тепло вырабатывалось из местного угля и доставлялось по системам централизованного теплоснабжения потребителям. Сегодня генерацией заняты восемь теплоэлектроцентралей, принадлежащих пяти разным собственникам, а также многочисленные муниципальные и ведомственные котельные. Часть из них переведена с угля на газ. Поставка тепла идет по сетям, значительная доля которых по-прежнему находится в муниципальной собственности и сдана в аренду сбытовым компаниям, подконтрольным генерирующим компаниям или муниципалитетам.

Система с упором на централизованное снабжение выглядит вполне оправданной для региона, где 85% населения проживает в городах: компактно, на небольшом экономическом приемлемом расстоянии от источника тепла. Конечно, как и везде, часть населения, проживающая в собственных домах, обеспечивает себя теплом самостоятельно. Конкуренция в предложении поставок тепла в такой системе никогда не было — у каждого производителя и связанного с ним поставщика (если они разделены) установле-

ны свои определенные сферы ответственности, так называемые контуры теплоснабжения.

Ситуация стала постепенно меняться в последние 12 месяцев. Внешним толчком для этого стало принятие схем централизованного теплоснабжения для Новокузнецка и Кемерово. Такие документы нормативного характера предусмотрены для городов с населением свыше 500 тыс. человек, по закону их утверждает правительство РФ в лице министерства энергетики. Разработку проводят по заказу местных властей. В апреле 2016 года Минэнерго утвердило схему для Новокузнецка, в августе 2016 — для Кемерово.

В соответствии с законодательством в схемах закреплён приоритет комбинированных источников тепловой энергии. Ими в регионе обладают четыре ТЭЦ в составе СГК, Новокузнецкое ООО «Центральная ТЭЦ», подконтрольное муниципалитету, Западно-Сибирская ТЭЦ в составе АО «Евраз 3СМК» — также в Новокузнецке. Кроме того, комбинированными источниками выступают ТЭЦ ООО «Юргинский машзавод» (входит в корпорацию УВЗ) в Юрге и ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» группы «Мечел». Эта станция работает в Калтане, но также поставляет тепло в соседний город Осинники.

В Новокузнецке, где помимо трех ТЭЦ работает 31 муниципальная котельная, схемой развития теплоснабжения запланирована замена пяти котельных. В Кемерово схема предусматривает замену двух крупных газовых котельных АО «Теплоэнерго». Все это в системе теплоснабжения столицы Кузбасса работает три ТЭЦ кузбасского филиала СГК, 32 муниципальных котельные, переданные в аренду и управление компании «Теплоэнерго», три котельные ОАО «СКЭК».

Приоритет ТЭЦ, установленный схемами централизованного теплоснабжения для крупнейших городов, предусматривает постепенное, в течение трех-четырёх лет, замещение неэффективных котельных при условии создания необходимой инфраструктуры. Но уже в конце 2016 года и в начале нынешнего СГК предложила сдвинуть сроки замещения котельных своими мощностями, провести замену раньше на один-два года. В конце 2016 года схема теплоснабжения Новокузнецка прошла ежегодную актуализацию с утверждением ее новой версии в Минэнерго. И в этом варианте документа предусмотрено, что СГК вложит более 500 млн руб. в реконструкцию тепловых сетей и оборудования и заместит уже к 2019 году поставки тепла с Байдаевской центральной котельной и Зырянской районной котельной в Орджоникидзевском районе Новокузнецка поставками с Кузнецкой ТЭЦ. Эта станция в составе СГК занимает 25% на рынке тепла Новокузнецка.

В конце января в Новокузнецке директор Кузбасского филиала СГК Юрий Шейбак сообщил, что компания готова на замещение и расходы на него, а также на дополнительное расширение сферы деятельности Кузнецкой ТЭЦ, но, конечно, в эффективном радиусе действия станции и при гарантии возврата инвестиций. По его оценке, замещение двух котельных в Новокузнецке «не только даст экономический эффект для городского бюджета, но и повысит качество теплоснабжения, снизит себестоимость производимой теплоэнергии». Он также сообщил, что специалисты СГК ведут расчеты возможности перевода на снабжение с Кузнецкой ТЭЦ потребителей Центральной ТЭЦ в Центральном и Куйбышевском районах Новокузнецка.

с10