

ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ

ГОТОВЫ ЛИ ОБОРОННЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ
ОБЛАСТИ К КОНВЕРСИИ / 12

ЧТО СПОСОБСТВУЕТ
ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКЕ
БАНКОВСКОГО СЕКТОРА / 16

КАК ОТРАЗИТСЯ НА ВВОДЕ
ОБЪЕМОВ ЖИЛЬЯ ВОЗМОЖНЫЙ
ЗАПРЕТ ДОЛЕВОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ / 18

Среда, 27 декабря 2017 №242
(6236 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–24
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.
Фото на обложке Василия Дерюгина.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

Спорим, это будет Ваш лучший Новый год?



- ▶ Audi Q7 от 3 750 000 рублей
Процентная ставка от 8,9%
- ▶ Audi Q5 от 2 980 000 рублей
Процентная ставка от 7,3%



Ауди Центр на Московском

Нижний Новгород, Московское шоссе, 245а, +7 (831) 202 90 90, audi-namoskovskom.ru

Основные условия кредитования ООО «Фольксваген Банк РУС» (далее Банк) в рамках специальной акции «Audi Q7» для приобретения нового Audi Q7: валюта кредита – рубль, первоначальный взнос от 40% (включительно). Процентная ставка (два документа): на срок от 12 до 36 месяцев 10,0% годовых при первоначальном взносе от 40% (включительно). Об этом сумма страховой премии зависит от перечня рисков, выбранной программы и суммы кредита. Условия кредита действительны с 01.12.2017 по 31.12.2017 и могут быть изменены Банком. Подробности: 8-800-700-75-57 (звонок по России бесплатный), лицензия ЦБ РФ № 3500, 117485, г. Москва, ул. Обручева, д.30/1, стр.1. www.vwbank.ru.

Основные условия кредитования ООО «Фольксваген Банк РУС» (далее Банк) в рамках специальной акции «Audi Credit Comfort» для приобретения нового Q5: валюта кредита – рубль, первоначальный взнос от 40% (включительно). Процентная ставка (полный пакет документов): при сроке 12, 18, 24, 30 или 36 месяцев - 9% годовых при первоначальном взносе (далее ПВ) от 15% (включительно), при сроке 36 месяцев - 7,3% годовых при первоначальном взносе от 15% (включительно).

Минимальный размер остаточного платежа - 20% от стоимости автомобиля; максимальный размер остаточного платежа (в % от стоимости автомобиля) составит: при сроке 12 месяцев - 10%, при сроке 18 месяцев - 12%, при сроке 24 месяцев - 14%, при сроке 30 месяцев - 16%, при сроке 36 месяцев - 18%. Обеспечение по кредиту – залог приобретаемого автомобиля. Часть кредита может быть направлена на оплату страхования КАСКО и/или иных программ страхования, при этом условия страхования могут быть изменены Банком. Подробности: 8-800-700-75-57 (звонок по России бесплатный), лицензия ЦБ РФ № 3500, 117485, г. Москва, ул. Обручева, д.30/1, стр.1. www.vwbank.ru.

На автомобили марки Audi производителем предоставляется гарантия качества на срок 2 года, а также на дополнительные 2 года или до достижения общего пробега автотранспортного средства 100 000 км.

*Ауди Кредит Комфорт



Нижний
Новгород



Audi Vorsprung durch Technik

4 года
гарантии

рублей РФ; сумма кредита от 120 тыс. до 4 млн. рублей. Процентная ставка (полный пакет документов): на срок от 12 до 36 месяцев 8,9% годовых при первоначальном обеспечении по кредиту – залог приобретаемого автомобиля. Часть кредита может быть направлена на оплату страхования КАСКО и/или иных программ страхования, при условии их заключения. Условия могут быть изменены Банком. Подробности: 8-800-700-75-57 (звонок по России бесплатный), лицензия ЦБ РФ № 3500, 117485, г. Москва, ул. Обручева, д.30/1, стр.1. www.vw-credit.ru

кредита – рублей РФ; сумма кредита от 120 тыс. до 4 млн. рублей при предоставлении полного пакета документов и до 1,2 млн. рублей при предоставлении двух документов. Процентная ставка (два документа): при сроке 12, 18, 24, 30 или 36 месяцев – 11,9% годовых при ПВ от 40%

срок 12 мес. – 55%, при сроках 18 или 24 месяца – 45% от стоимости автомобиля, при сроках 30 или 36 месяцев – 40% от стоимости автомобиля.

При этом сумма страховой премии зависит от перечня рисков, выбранной программы и суммы кредита. Условия кредита действительны с 01.12.2017 по 31.12.2017 и могут быть изменены Банком. Подробности: www.vw-credit.ru.

Пробег автомобиля 120 000 км (в зависимости от того, какое событие наступит ранее), при этом в первые 2 года пробег не ограничивается и не учитывается.



АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ»

ОСТОРОЖНЫЙ ОПТИМИЗМ

Совсем скоро как минимум на десять дней, а то и до конца января деловая жизнь в Нижегородской области остановится. Все, кто целый год занимался развитием бизнеса, инвестировал в новые проекты и завершал начатые, наконец-то выдохнут с облегчением и отправятся на заслуженные каникулы. Нельзя сказать, чтобы этот год выдался для региона ударным с точки зрения экономического развития — не было запущено новых крупных производств, масштабные планы, которые могли бы быть реализованы в 2018 году, не анонсировались. Тем не менее нижегородские промышленники продолжали планомерно работать, что заметно по показателям — индекс производства за 11 месяцев вырос на 4,6%, в то время как в целом по стране органы статистики зафиксировали спад. В этом году особенно отличились в Нижегородской области предприятия оборонно-промышленного комплекса, но их благополучной работе, конечно, способствовал государственный оборонный заказ. Кроме них чаще упоминались судостроительные предприятия, которые в этом году получили, кажется, максимальное количество заказов на новые суда. Надеюсь, что следующий год, который, судя по всему, будет насыщен политическими событиями, впрочем, как и этот, все же принесет большое количество новостей о проектах, которые будут способствовать развитию региона.

ВЫХОД НА МИРНЫЕ РЕЛЬСЫ С УЧЕТОМ ПОСТЕПЕННОГО СНИЖЕНИЯ ОБЪЕМОВ ГОСОБОРОНЗАКАЗА ПОСЛЕ 2020 ГОДА, АНОНСИРОВАННОГО ПРЕЗИДЕНТОМ РФ ВЛАДИМИРОМ ПУТИНЫМ, ОДНИМ ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТАНОВИТСЯ ЧАСТИЧНЫЙ ПЕРЕХОД ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА (ОПК) НА ВЫПУСК ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ. КАКИЕ ШАГИ ПО УГЛУБЛЕНИЮ КОНВЕРСИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК ПРЕДПРИНИМАЮТСЯ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ И В КАКИХ РЫНОЧНЫХ НИШАХ ОНИ МОГЛИ БЫ РАБОТАТЬ, РАЗБИРАЛСЯ BUSINESS GUIDE «ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ». АННА ПАВЛОВА



Доля оборонного комплекса в структуре промышленности Нижегородской области традиционно высока. По данным областного минпрома, за последние пять лет объем продукции, отгруженной региональными предприятиями ОПК, вырос почти на 91,2%. Их доля в общем объеме отгрузки обрабатывающих производств увеличилась с 13,8% до 20,9%. Сейчас в этом секторе в регионе работают 55 крупных и средних предприятий, 35 из них относятся к головным исполнителям гособоронзаказа (ГОЗ). Средняя глубина конверсии на них, по оценкам и.о. вице-губернатора Нижегородской области Евгения Люлина, составляет 40%. Это с запасом превышает целевые показатели, которые установил в послании Федеральному собранию президент РФ Владимир Путин: производство гражданской продукции компаниями ОПК к 2020 году должно составлять не менее 17% в общем объеме оборонщиков, к 2025 году — не менее 30%, а к 2030 году — не меньше половины. Однако 40% — это «средняя температура по больнице», отмечает господин Люлин: на некоторых предприятиях доля «гражданки» составляет 80%, а на других — только 1%.

ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД Ряд оборонных предприятий Нижегородской области уже начал развивать гражданские направления. Самым известным примером 2017 года стал проект по производству автоматизированных мусоросорти-

ровочных комплексов в Центральном научно-исследовательском институте «Буревестник» — на головном предприятии «Уралвагонзавода» по артиллерийскому вооружению. ЦНИИ договорился с американской компанией Bulk Handling Systems (BHS Ltd) и ПАО «Центрресурс» и с 2019 года будет выпускать для российского рынка оборудование, которое позволит регулировать скорость сортировки и устанавливать объемы сортируемых фракций для последующей переработки. В выпуск производственных комплексов мощностью 100 тыс. т в год «Буревестник» планирует вложить около 2 млрд руб. Из них 725,5 млн руб. на приобретение оборудования ЦНИИ уже получил в виде льготного займа под 1% годовых из федерального Фонда развития промышленности по программе «Конверсия», также предприятие рассчитывает на 300 млн руб. федеральных субсидий для проведения НИОКР. Предполагается, что до 2029 года ЦНИИ изготовит 43 комплекса.

Также планы по углублению конверсии есть у нижегородского машиностроительного завода ВКО «Алмаз-Антей»: для гражданских целей предприятие собирается выпускать металлоконструкции, из которых недавно в Нижнем Новгороде был построен завод им. 70-летия Победы по производству зенитно-ракетных комплексов. В итоге оба предприятия, которые сейчас работают на ГОЗ и на экспорт, к 2025 году увеличат долю гражданской продукции с 10% до 30%.

Арзамасский приборостроительный завод рассчитывает увеличить глубину конверсии, которая сейчас составляет 10%, или 700–900 млн руб., до 50% к 2025 году за счет реализации новых гражданских проектов. «Мы намерены расширить наш товарно-номенклатурный ряд и проводим конкурсы инновационных идей, чтобы определить новые ниши для гражданского производства. В частности, мы уже расширяем линейку расходомерной техники, разрабатываем новые медицинские приборы, есть наработки в области изготовления элементов и узлов для гражданской авиации», — рассказал генеральный директор предприятия Олег Лавричев. Предприятие уже работает над запуском в серийное производство дублирующего электромеханического привода для самолетов холдинга «Сухой». Сейчас на гражданских самолетах Сухого используется гидравлический привод, и установка дублирующего электромеханического позволит увеличить безопасность полетов. →

ПРОИЗВОДСТВО ГРАЖДАНСКОЙ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИЯМИ ОПК К 2020 ГОДУ ДОЛЖНО СОСТАВЛЯТЬ НЕ МЕНЕЕ 17% В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ОБОРОНЩИКОВ, К 2025 ГОДУ — НЕ МЕНЕЕ 30%, А К 2030 ГОДУ — НЕ МЕНЬШЕ ПОЛОВИНЫ

«МЫ СТАВИМ АМБИЦИОЗНЫЕ ЗАДАЧИ»

Один из ведущих российских производителей продукции для авиационно-ракетной отрасли — Арзамасский приборостроительный завод им. П. И. Пландина — отмечает 60-летие. Основанный в середине XX века, завод с мировым именем успешно развивается и обеспечивает отечественный оборонный комплекс высокоточными и надежными комплектующими, без которых, говорят на предприятии, «в России не летают». Сегодня мощности АПЗ позволяют ежегодно отгружать продукцию на 11 млрд руб. Об истории и перспективах развития предприятия рассказывает генеральный директор АПЗ Олег ЛАВРИЧЕВ.

— Олег Вениаминович, вы возглавили предприятие в 2008 году. Как АПЗ завершает десятилетие?

— Год от года мы наращиваем объемы отгрузки продукции. За десятилетие выручка завода увеличилась с 2,3 млрд руб. до 10,9 млрд руб. Ежегодно предприятие улучшает результат в среднем на 20%. На будущий год АПЗ ставит задачу увеличить отгрузку еще на миллиард, и эта цель обязательно будет достигнута. В основном предприятие работает на государственный оборонный заказ, наши изделия также востребованы предприятиями гражданского авиастроения и «Роскосмоса». Ежегодно растет чистая прибыль, которую мы направляем в развитие и модернизацию: в общей сложности в последние несколько лет мы инвестировали около 6 млрд руб. и приобрели свыше 880 единиц новейшего современного оборудования. Работа в этом направлении будет развиваться.

— В ближайшее время Россия примет очередную десятилетнюю государственную программу вооружения с акцентом на нужды ВКС России. Какие перспективы открываются предприятию?

— Нет никаких сомнений в том, что в рамках новой программы вооружений до 2027 года наша продукция по-прежнему будет востребована. Мы ежегодно прирастаем в объемах по этому направлению работы в силу востребованности и конкурентоспособности нашей продукции: в 2016 году загрузка увеличилась на 34%, в 2018-м мы ожидаем рост предвзвешенно на 25%. Одновременно мы осваиваем новую продукцию оборонного и гражданского авиационного сектора, которая обеспечит нам загрузку производственных мощностей и работу персоналу. Поэтому по самолетному, вертолетному и ракетному направлению снижения в объемах задач не предвидится. Новая программа обеспечит модернизацию и комплектование вооруженных сил современным высокоточным оружием, а это отражается и на ассортименте продукции. Сегодня по документации наших головных разработчиков и самостоятельным наработкам мы осваиваем целую номенклатуру изделий, которая пополнит ряд новейших средств противоздушной обороны и авиационного ракетного оружия. Наши конструкторы и технологи эффективно работают с уже выпускаемой и совершенно новой продукцией. А современное производство позволяет в достаточной степени обеспе-



чить потребности государства. Стоит отметить, что АПЗ при этом не участвует в государственных целевых программах, позволяющих привлечь бюджетное финансирование: мы используем механизм беззалогового кредитования в банках, которые нам доверяют.

— Владимир Путин поставил задачу оборонным предприятиям к 2030 году довести долю гражданской продукции до 50%. Как АПЗ реализует конверсионное направление и планирует достигнуть поставленной цели?

— В портфеле заказов АПЗ «гражданка» занимает около 10%. Мы уже давно успешно развиваемся на рынках приборов учета энергоресурсов, и наш потенциал в занимаемых нишах еще не исчерпан. Мы планируем и дальше разрабатывать и развивать традиционные направления, связанные с приборами учета, в сотрудничестве с инжиниринговыми компаниями. Кроме того, сейчас актуальны разработки в сфере автоматизации и внедрения продукции для гражданской авиации по проекту магистрального самолета МС-21. Акцент сделан и на медицинском направлении — клинические испытания уже проходит прибор «Миатон-М», позволяющий восстанавливаться пациентам после инсультов и других тяжелых заболеваний, включая ДЦП. Два года назад с участием АПЗ было создано конструкторское бюро, ориентированное на гражданскую сферу. Это рыночная структура, которая разрабатывает собственные опытные и научные решения и адаптирует уже существую-

щие наработки, востребованные на рынке. Недавно специально для этого бюро мы приобрели новое здание, куда вскоре переедут лаборатории и специалисты конструкторских отделов. Кроме того, мы проводим конкурсы интеллектуальных идей, поддерживаем молодых конструкторов и стараемся найти продукты, которые действительно будут востребованы и конкурентны на рынке и обеспечат хороший уровень рентабельности.

— С какими сложностями сталкиваются предприятия ОПК, развивая конверсию? Как государство содействует оборонному сектору?

— Для этого разработана и внедрена федеральная программа диверсификации с использованием механизма Фонда развития промышленности. Мы понимаем, что оборонно-промышленный комплекс, ориентированный на изготовление ограниченных серий продукции по стандартам качества, существенно отличается от традиционного массового производства именно по технологическому профилю. Гражданка — это массовая продукция с иными технологическими стандартами, поэтому не все оборудование для ГОЗ может применяться для выпуска гражданской продукции. История диверсификации в 90-е хорошо и печально известна. Если АПЗ тогда удалось найти рыночные ниши и пути сохранения производства и коллектива, то многие предприятия легли на лопатки и потеряли уникальные коллективы. Чтобы не повторять негативный опыт, государство должно обеспечить сопровождение этого процесса и помогать пред-

приятиям в освоении новых рынков и разработках гражданской продукции. Работать на рынке неподготовленным промышленникам непросто — не все предприятия приспособлены к маркетинговым схемам, им придется пройти трудный путь. Чтобы продукцию можно было продать, должна работать государственная целевая программа, которая позволит получать средства и разрабатывать бизнес-планы, маркетинговую стратегию сектора ОПК. Но для получения государственных денег сегодня надо доказать, что проекты в гражданском сегменте могут быть реализованы на рынке и производство не будет убыточным и сможет ее производить и продавать. И, хотя деньги выделяются немалые — десятки миллиардов рублей, воспользоваться господдержкой получается далеко не у всех, требуется особая глубина проработки проектов. Иными словами, есть возможности, но нет желающих. Мы тоже обратились в региональный фонд поддержки промышленности и ФРП с проектами. И надеемся успешно пройти все процедурные требования и получить на реализацию проектов около полумиллиарда рублей.

— Как вы оцениваете перспективы развития промышленности Нижегородской области?

— С приходом врио губернатора Глеба Никитина появились новые возможности. Недавно он приезжал на АПЗ и поинтересовался, используем ли мы средства федеральных целевых программ. Но, как я уже говорил, мы смотрим на них с осторожностью, потому что если потратишь деньги не туда,

отклониться от заданной схемы финансирования, за тобой сразу придут. Отмечу, что ресурс Глеба Никитина как одного из чиновников минпрома, который разрабатывал эти программы и внедрял их через ФРП, надо полезно использовать. На совещаниях с минпромом и промышленниками Нижегородской области обсуждалась новая региональная программа развития промышленности. Глава региона глубоко погружен в эти процессы. Он заинтересован в том, чтобы эта программа оказалась действенной. Инициативы промышленников и инвесторов должны обеспечиваться федеральными и региональными бюджетными ресурсами и пользоваться спросом. Депутаты, участники рынка и правительство Нижегородской области ищут механизмы, возможности и способы сделать регион привлекательным для инвесторов и создать дополнительные факторы для заинтересованных инвесторов. Глеб Никитин нас слышит, и мы будем дальше работать над этим, чтобы предприятия могли воспользоваться преференциями и развиваться.

— Как АПЗ выполняет свою социальную ответственность?

— Мы понимаем свою социальную ответственность перед большим коллективом и реализуем целый ряд программ, разработанных под различные социальные категории. Участвуем в городских инициативах и поддерживаем их, создавая комфортную городскую среду. Многие предприятия сегодня отказываются от социальных обязательств, концентрируясь на финансовой эффективности и получении прибыли, но АПЗ до сих пор содержит на своем балансе профилакторий, Дом культуры и спортивный комплекс. Мы даже в кризис 2008 года не снижали свою ответственность и участие в социальных программах, понимая, что не хлебом единым жив человек. В городе, где так или иначе трудятся и живут семьи наших сотрудников, ветераны, предприятие внимательно относится к обязательствам социального порядка. Мы создаем дополнительные условия для мотивации и закрепления молодежи, у нас действует программа «Почетный ветеран». Поэтому могу с уверенностью сказать: мы делаем все, чтобы наши сотрудники были довольны и гордились своей работой и своим заводом.



РОМАН ЯРЛОВИЧ

→ АПЗ уже готовит пакет документов для получения льготного кредита из ФРП на этот проект, а также на запуск серийного производства новых бытовых газовых счетчиков. Другое дело, что доля гражданской продукции в портфеле предприятия зависит не только от объемов выпуска этой продукции, но и от размера ГОЗа: если его объем увеличится, мощности завода будут серьезно загружены оборонной продукцией.

Другим крупным оборонным заводам региона углублять конверсию необходимости нет: например, на дзержинском ФКП «Завод им. Я. М. Свердлова» оборонное производство составляет лишь треть от всего объема продукции. «У нас сейчас идеальное соотношение: 35% — оборонная продукция, 30% — промышленная химия, 30% — промышленно-взрывчатые вещества, 5% — машиностроение и энергетика. Мы стараемся этот паритет сохранять, потому что ГОЗ сегодня есть, а завтра нет, и мы активно развиваем все наши направления — в случае проседания одного из них всегда стабилизируем финансово-экономические показатели за счет роста других направлений», — рассказывает генеральный директор предприятия Вадим Рыбин.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Несмотря на установку главы государства, по сути, на глубокую конверсию оборонных предприятий, масштабных федеральных или региональных программ поддержки гражданских проектов в ОПК пока нет. Кроме того, многие оборонные предприятия, которые никогда не работали над производ-

ством и продвижением продукции для широкого рынка, даже не знают, какую гражданскую продукцию они могли бы производить. А отсутствие стратегической программы планирования ГОЗ не позволяет им предугадать, в какой период производство будет загружено госзаказами, а когда освободятся мощности под гражданское производство. Поэтому нижегородские промышленники, посоветовавшись с профильной комиссией Росийского союза промышленников и предпринимателей, решили обратиться в правительство РФ с просьбой разработать программу диверсификации оборонных предприятий до 2030 года.

Правительство Нижегородской области, в свою очередь, решило создать свою программу поддержки оборонпрома, но серьезной финансовой помощи от нее ждать не стоит. По оценкам председателя комитета законодательного собрания области Олега Лавричева, ее объем с учетом существующей программы льгот по налогам может составить 1,5 млрд руб. В первую очередь она будет предусматривать организационную поддержку. «Мы можем, например, помогать в работе с крупными корпорациями. Кроме того, уже создается государственная информационная система „Промышленность“ — в ней будет информация обо всей продукции, производимой в области, и предприятия ОПК смогут увидеть, что нужно рынку. Например, кому-то требуются погружные насосы, и завод, который их производит в рамках ГОЗа, может развивать в этом направлении свой гражданский сектор», — рассуждает Евгений Люлин. Эту программу планируется сформировать до конца 2017 года, а пока власти собирают информацию и предложения от участников рынка.

информацию и предложения от участников рынка.

ПЕРСПЕКТИВЫ КОНВЕРСИИ По мнению ведущего аналитика Центра прикладных исследований и разработок НИУ ВШЭ Александра Травина, успехи в углублении конверсии нижегородских предприятий будут зависеть от нескольких факторов: «Во-первых, производство гражданской продукции оборонщикам необходимо выносить в отдельное производство. Дело в том, что госзаказ носит волновой характер, и строгого плана загрузки предприятий нет. И если вдруг поступает новый госзаказ, ему порой приходится бросать гражданские проекты, потому что не исполнить в срок ГОЗ нельзя. За последние 10 лет нам пришлось это наблюдать уже два-три раза». При этом предприятия, которые были изначально созданы именно как военные, вроде НМЗ или завода им. 70-летия Победы, конверсии поддаваться будут хуже и в ней, по сути, не нуждаются: если в составе концерна есть гражданские предприятия, именно они могут создать оборонным производствам экономическую «подушку безопасности» на периоды снижения объемов ГОЗа. Если же переупрофилировать существующие предприятия, работающие на нужды обороны страны, то затраты на конверсию могут не окупиться, если спрос на производимую гражданскую продукцию упадет. «Чтобы избежать последствий конверсии, которые мы видели в перестройку, нужно обратить внимание на два момента: найти такие ниши на рынке, в которых качество производимой гражданской продукции обосновывало бы ее высокую цену, и обеспечить этой продукции массовые госзакупки на долгосрочную перспективу, на 10–15 лет, как это происходит в Европе», — рассуждает господин Травин.

Поддержать оборонные предприятия на пути диверсификации могла бы долгосрочная государственная промышленная политика, считает аналитик. Заместитель главы Центра анализа стратегий и технологий Константин Макиенко, напротив, полагает, что рамочные программы государственного уровня, как правило, ощутимой пользы не приносят, а директивы относительно глубины конверсии ни к чему хорошему не приведут: лучше всего о развитии гражданских производств знают сами предприятия, и «не нужно учить промышленников, как им жить». По мнению эксперта, ключевой мерой поддержки оборонных предприятий, которые готовы на диверсификацию производства, является финансовая. Сами промышленники считают программу ФРП «Конверсия» реальной формой поддержки производства: по словам Олега Лавричева, она создает хорошие условия для развития гражданских производств. Но выдача льготных кредитов на несколько лет является лишь полумерой, считает Александр Травин: новые высокотехнологичные производства, как правило, окупаются не меньше чем за 10–15 лет, и на этот период им нужна финансовая поддержка государства.

Что касается региональной программы, то она должна прежде всего обеспечить спрос со стороны государства на гражданскую продукцию оборонщиков, например в сфере ЖКХ, как это происходит в Финляндии, или в энергетической сфере, как в Дании. «Конечно, собирать идеи с предприятий — тоже правильно, но это игра в одни ворота. В Нижегородской области в 2016 году на госзакупки из бюджета было направлено 27 млрд руб., в том числе на энергетическое и коммунальное оборудование — почему бы не посмотреть, что могут сделать местные предприятия?» — рассуждает эксперт. Кроме того, сейчас в регионе действуют меры поддержки для молодых предпринимателей — их можно было бы ориентировать на производство прототипов и мелкосерийного производства для нужд оборонщиков, развивающих гражданское направление. Также промышленникам необходимо создать условия не только для технологического, но и процессного обновления — с этой целью региональные власти могли бы организовать для производителей различные обучающие семинары, в том числе по оптимизации и управлению предприятиями. Впрочем, некоторые промышленники в перспективе конверсии не верят. «Госкорпорациям это в основном не нужно: рентабельность в сфере ГОЗ такова, что переход на гражданскую продукцию им просто невыгоден. Поэтому я не думаю, что сейчас выстроится очередь за переходом на „гражданку“. Пока мы голодные, мы еще ищем какие-то ниши, диверсифицируемся, а вот на сытый желудок это никому не нужно», — рассуждает совладелец концерна «Термаль», депутат областного заксобрании Владимир Буланов. ■

«ГОЗ СЕГОДНЯ ЕСТЬ, А ЗАВТРА НЕТ, И МЫ АКТИВНО РАЗВИВАЕМ ВСЕ НАШИ НАПРАВЛЕНИЯ — В СЛУЧАЕ ПРОСЕДАНИЯ ОДНОГО ИЗ НИХ ВСЕГДА СТАБИЛИЗИРУЕМ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА СЧЕТ РОСТА ДРУГИХ НАПРАВЛЕНИЙ»

«МЫ НАЧИНАЕМ ПЕРВЫЙ ПРОЕКТ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ»

О перспективных инвестициях, роли властей в поддержке индустриального производства и выгоде курсовых колебаний для промышленности рассказывает генеральный директор АО «Завод Красный Якорь» **Дмитрий БАРЫКИН**.

— Дмитрий Зотович, «Завод Красный Якорь» приступает ко второму этапу модернизации производства. Какие цели перед собой ставите?

— Первую очередь модернизации мы реализовали в 2010 — 2011 годах, а сейчас завершаем проектирование новых цехов и покупаем оборудование для проведения второго этапа. Он коснется кузнечно-прессового цеха и инструментального производства, которое является полноценным машиностроительным участком по выпуску достаточно сложных изделий для собственных нужд и выполнения сторонних заказов. Новый кузнечно-прессовый цех должен быть запущен уже в 2018 году. При модернизации оборудования инструментального цеха мы используем собственные разработки, а также берем за основу существующие немецкие аналоги. Параллельно модернизируем инженерную инфраструктуру предприятия: расширение производства требует большей энергетической мощности, и действующие сети уже порядком устарели. Инвестиции составят около 400 млн руб. При своевременном финансировании работы завершатся уже в 2019 году. Если изыскать нужную сумму сразу не получится, проект будет реализован за три-четыре года. По нашим расчетам инвестиции должны окупиться за трехлетний период. Это наш первый проект, в котором предполагается поддержка государства.

— Какие финансовые возможности вы использовали прежде? В чем видите преимущество господдержки?

— Первая очередь модернизации завода реализована без государственной поддержки, исключительно за счет собственных инвестиций. Мы пользовались инструментом постимпортного кредитования. Сейчас у нас есть возможность привлечь средства Фонда развития промышленности при Минпромторге РФ под 5,5% годовых на пять лет, что неплохо при нынешней курсовой разнице с учетом прогноза постепенного падения рубля. Пока мы находимся на стадии оформления заявки в ФРП и ведем переговоры с банком об открытии кредитной линии. Надеемся, что нам удастся воспользоваться господдержкой, и проект будет реализован в кратчайшие сроки. Новый глава региона Глеб Никитин уделяет большое внимание именно доступности инструментов господдержки для промышленных предприятий. Пример «Завода Красный Якорь» в этом может стать показательным — это будет наш первый опыт.



— Как инвестиции повлияют на производственные и финансовые показатели завода?

— Годовой объем производства «Завода Красный Якорь» в денежном выражении оценивается в 1,25 млрд руб. После модернизации цехов планируем довести показатель до 1,6 млрд руб. Мы участвуем во всех российских судостроительных проектах, стараемся активно работать с заказчиками еще на стадии проектирования. Портфель заказов ежегодно растет на 7–10%. По видам продукции он распределяется примерно в равных пропорциях: около 35% составляет продукция для судостроения, 30% — горно-шахтные цепи, а остальное — грузовые и тяговые.

— Какие крупные проекты реализует «Завод Красный Якорь»?

— Я бы сказал иначе — «Завод Красный Якорь» работает, чтобы его партнеры могли реализовывать свои грандиозные проекты. Цепи применяются практически везде, а потому среди наших партнеров — киты российской экономики: «Объединенная судостроительная корпорация», «Росатом», «Сибирская угольная энергетическая компания», «Группа ГАЗ», «Евраз», «Мечел», «Северсталь», «Евроцемент» и другие.

— Расскажите о вашем участии в строительстве нового арктического флота России.

— «Завод Красный Якорь» участвует во всех ключевых проектах

развития Северного морского пути. Мы производим цепи арктического класса, соответствующие требованиям Winterization -50 С правил РМРС. Нашей продукцией оснащаются ледоколы проекта 22220, не имеющие мировых аналогов и позволяющие совершать проводку судов дедвейтом до 100 тыс. т с преодолением ледового поля толщиной до трех метров. Также наши цепи использовались при строительстве плавучей атомной электростанции.

— Какие рынки вам сейчас интересны?

— Прежде всего рынок России и стран СНГ. Мы выбрали стратегию расширения своего присутствия. Конечно, можно строить планы по выходу, например в Индию, где активно развивается угледобыча, и наши цепи могли бы быть востребованными. Однако присутствие в азиатских странах оборачивается высокими затратами на логистику.

— При этом «Завод Красный Якорь» поставляет свою продукцию в Китайскую Народную Республику. Вы потратили семь лет, чтобы начать продавать китайцам русские цепи. Почему так много?

— Это определяется не только сложностью регламентов по выходу на рынки Китая, но и деловой ментальностью — в Азии не принято спешить. Для нашего предприятия это стратегически важный рынок. На протяжении последних пяти лет «Завод Красный Якорь» яв-

ляется единственным представителем российского машиностроения на крупнейшей мировой выставке угольного машиностроения в Пекине. В 2017 году мы завершили сертификацию своей продукции в государственном Центре по утверждению мер безопасности и сертификации КНР. Теперь успешно конкурируем с немцами на китайском рынке и хотели бы конкурировать с китайцами в Европе.

— Почему китайские цепи заполнили Запад?

— Российским заводам по всему миру тяжело конкурировать с китайскими производителями. Китай поддерживает своих экспортеров, освобождая от налогов вывозимую продукцию и сырье, из которого она была изготовлена. Российские экспортеры не имеют такой поддержки, добавленная стоимость продукции не слишком высока. Зато, как только рубль начинает падать, промышленность России, работающая на экспорт, демонстрирует рост.

— Как валютные колебания и обвал рубля повлияли на экономику предприятия? Судя по объему заказов, «Завод Красный Якорь» остается в плюсе.

— В 2014 году после падения курса рубля было очень сложно: банки закрыли все кредитные линии, перестали перекредитовывать предприятия под адекватные проценты, начали списывать деньги со счетов. Затем шок у предпринимателей про-

шел, начали поступать заказы. В итоге 2015 год мы завершили с очень неплохими показателями — даже лучше, чем 2016-й, когда рубль стал укрепляться. Многие эксперты считают спасением для экономики рост курса рубля, но я с ними не согласен. Как показывает практика, для промышленности, особенно ориентированной на экспорт, рост курса рубля невыгоден. Такая же ситуация складывалась в России и в 2008 году, когда во время кризиса открывались новые производства, наступил подъем в сельском хозяйстве. Этот же путь прошли Нидерланды: после отказа от сырьевой экономики государство решило развивать именно промышленность и успешно добились поставленной цели. Конечно, развивать производства правильнее в «тучные годы», но мы используем и те возможности, которые открываются перед нами в кризис.

— Что нужно менять на государственном уровне для интенсивного развития промышленности?

— На мой взгляд, одно из важнейших направлений — импортозамещение, и этот процесс требует более активной поддержки государства. Необходимо увеличивать объем фондов поддержки промышленности, корректировать законодательство, регламентирующее модернизацию. К сожалению, сегодня большая часть субсидий предусмотрена только на закупку оборудования, и эти деньги нельзя потратить на строительство или направить в инфраструктурные проекты, которые наиболее затратны. Например, после мероприятий по повышению энергоэффективности можно было бы освободить предприятие от налогов на обновленное имущество — это мотивировало бы производителей. В Нижегородской области уже разработан соответствующий проект закона.

— Выходит, что наступающий 2018 год станет для «Завода Красный Якорь» годом интенсивной работы и обновления?

— Да, символично, что для нас это еще и юбилейный год: «Завод Красный Якорь» отметит свое 120-летие.



ОСНОВАН В 1898
Нижегородское шоссе, 120
тел. +7 (831) 277-88-33
www.redanchor.ru

ЦЕНА СТАБИЛЬНОСТИ

БАНКОВСКИЙ РЫНОК ПОКАЗЫВАЕТ ХОРОШУЮ ДИНАМИКУ: ВТОРОЙ КВАРТАЛ ПОДРЯД УВЕРЕННО РАСТУТ АКТИВЫ, ПРОДОЛЖАЕТСЯ АГРЕССИВНЫЙ ПРИРОСТ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ. НАСЕЛЕНИЕ РЕШИЛО, ЧТО ПОРА ТРАТИТЬ, А НЕ СБЕРЕГАТЬ. С ДЕПОЗИТАМИ СЛОЖНЕЕ: ПАДЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ОТПУГИВАЕТ ВКЛАДЧИКОВ. ПРОДОЛЖАЕТСЯ И «ЗАЧИСТКА» РЫНКА ОТ СЛАБЫХ ИГРОКОВ. ПОЯВИЛИСЬ ПЕРВЫЕ ИТОГИ РАБОТЫ ВРЕМЕННЫХ АДМИНИСТРАЦИЙ В ДЕЛАВШИХ СТАВКУ НА АГРЕССИВНЫЙ РОСТ «ФК ОТКРЫТИЕ» И БИНБАНКЕ. ПЕТР РУШАЙЛО

НЕУВЕРЕННЫЙ РОСТ Как следует из данных рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», в третьем квартале 2017 года рост активов российской банковской системы составил 2,74%, превысив показатели второго квартала (2,09%), а по сравнению с концом третьего квартала прошлого года активы выросли на 4,09%. Таким образом, второй квартал подряд они показывают неплохой рост после пяти подряд кварталов спада в 2016-м и начале 2017-го. Неплохо росло кредитование небанковских организаций (1,88% за квартал, столько же — за последний год) и довольно бурно — кредитование физических лиц (5,27% за квартал, 9,71% за год).

Банк России рассматривает показатели банковской системы без учета влияния на них валютного курса и процесса отзыва лицензий и приводит в своих аналитических материалах следующую статистику: рост активов за первые три квартала текущего года — на 5,1%, кредитов нефинансовым организациям — на 2,8%, кредитов физическим лицам — на 8,4%. Также статистика ЦБ показывает замедление роста портфеля кредитов нефинансовым организациям в рублевом выражении (+0,1% за третий квартал против +2,8% за второй).

«Динамика третьего квартала закрепила тенденции, которые в первом полугодии еще не выглядели устойчивыми», — полагает главный управляющий директор Альфа-банка Алексей Чухлов. — В первую очередь речь идет о восстановлении кредитной активности в сегменте розничного кредитования: среднемесячный рост кредитного портфеля в третьем квартале составил 1,4%, и по итогам всего 2017 года рынок может выйти на рост в 10–12%. Корпоративный кредитный портфель стагнировал в последние месяцы, в связи с этим динамика депозитных рынков сейчас в меньшей степени занимает внимание банков — их основные усилия связаны с поиском новых заемщиков и новых возможностей кредитования». При этом он отмечает, что после роста ВВП в 2,5% во втором квартале 2017 года в третьем квартале экономика выросла лишь на 1,8%, а ряд опросов фиксирует снижение инвестиционных планов компаний, что не может не отражаться на кредитной активности.

«Есть тенденции, которые сложились на рынке уже достаточно давно и остаются неизменными. Это сдержанные темпы корпоративного кредитования и чуть более активное кредитование розничное. Мы надеемся, что позитивные макроэкономические сигналы помогут запустить новый инвестиционный цикл и мы увидим его отражение в растущем спросе клиентов на кредитные продукты», — говорит начальник аналитического управления Нордеа-банка Дмитрий Феденков. Замедление темпов прироста корпоративного кредитного портфеля в третьем квартале относительно второго он объясняет несколькими причинами. «С одной стороны, действует сезонный фактор: в летние месяцы кредитная активность, как правило, снижается. С другой стороны, заметно влияние валютного фактора: за третий квартал рубль укрепился, так что валютная часть портфеля отразилась

в рублевой отчетности в меньшем объеме. Еще один фактор — обращение заемщиков к альтернативным источникам финансирования, выпуск облигаций. Как мы видим, данная тенденция продолжила активно развиваться и в четвертом квартале — в частности, за октябрь объем корпоративных размещений превысил 280 млрд руб.», — говорит банкир.

Аналитики банка «Ак Барс» отмечают оживление на рынке розничного кредитования: уверенно растет ипотека, выше наших ожиданий темпы роста портфеля кредитных карт. Основные факторы, способствующие росту кредитной активности населения, — рост потребления домохозяйств, сформированный отложенный спрос на кредиты, относительно низкий показатель уровня долговой нагрузки за последние три года, рост реальной заработной платы населения. Некоторое замедление темпов роста портфеля кредитов российским нефинансовым организациям они объясняют сезонным снижением ссудной задолженности по портфелю ссуд, предоставленных сегменту малого бизнеса.

ПРОЦЕНТНЫЕ ИЗДЕРЖКИ Еще одна тенденция третьего квартала — прекращение падения ставок по вкладам. После падения в июне средней ставки привлечения по депозитам на срок один-три года в 30 крупнейших банках до уровня 6,4% годовых (еще в январе было 7,4%) ставки пошли вверх и в августе—сентябре вернулись к значениям апреля — мая — в район 6,7% годовых.

На вкладчиков, впрочем, щедрость банкиров особого впечатления не произвела. В третьем квартале 2017 года было зафиксировано снижение объема вкладов физлиц на 0,5% (во втором квартале — рост на 3,9%, в третьем квартале 2016 года — рост на 1,2%).

«Мы видим, что поведенческая модель меняется со сберегательной на потребительскую. Население постепенно отказывается от дальнейшего накопления сбережений, начинает их тратить и даже, наоборот, наращивает долговую нагрузку. Этому процессу способствуют и становящиеся менее привлекательными ставки по депозитам, и существенный отложенный спрос», — комментирует данные статистики Дмитрий Феденков.

«Снижение темпа прироста вкладов в 2017 году обусловлено в первую очередь снижением ставок по депозитам», — говорит руководитель развития пассивных продуктов Дирекции по развитию розничных продуктов банка «Ак Барс» Юрий Соколов. — Кроме того, по мере развития прочих финансовых инструментов и финансовой грамотности в целом клиенты начали использовать альтернативные инструменты инвестирования. Среди них — индивидуальный инвестиционный счет, накопительные программы и прочее. Такое эволюционное изменение поведения клиентов закономерно. Вклад становится одним из инструментов управления финансами домохозяйств, но не единственным. Также растет популярность дебетовых

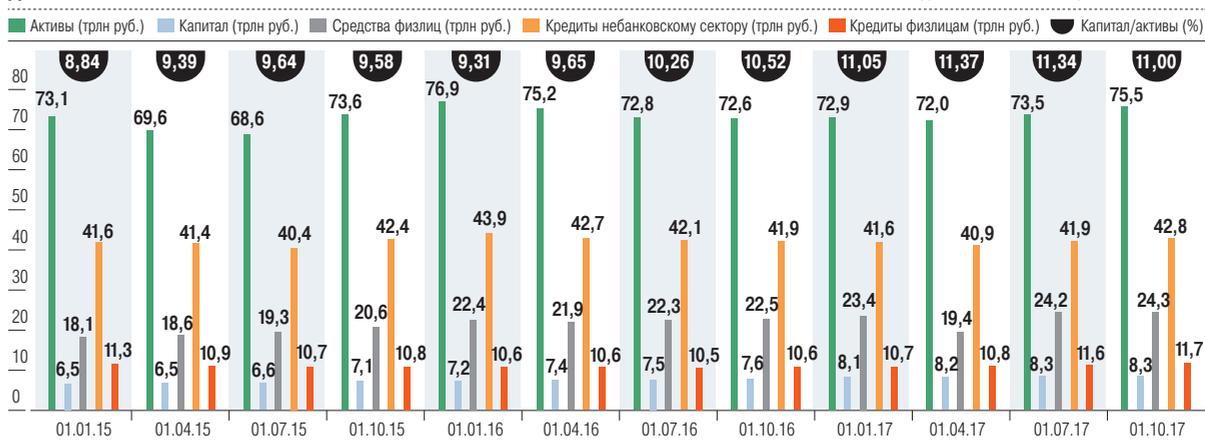
карт, которые по доходности сейчас не сильно уступают классическим вкладам».

Алексей Чухлов полагает, что о новом тренде в сегменте частных вкладов говорить пока преждевременно. «В розничном сегменте следует разделять тренды рублевого и валютного привлечения, динамика общих показателей выглядит обманчивой из-за чувствительности рынка к изменениям валютного курса», — замечает он. — Объем валютных депозитов в целом не растет и в третьем квартале 2017 года несколько снизился: доля валютных сбережений населения в банках составляет 22% розничных депозитов. Но прирост рублевых депозитов пока удерживается на уровне 11–12% год к году и не демонстрирует замедления в последние несколько месяцев. Сезонность также играет важную роль: летние месяцы традиционно характеризуются слабым притоком депозитов. Поэтому в целом пока не следует делать однозначного вывода о том, что приток розничных депозитов замедляется».

УПУЩЕННАЯ ПРИБЫЛЬ В сентябре довольно резко просел капитал российского банковского сектора — сразу на 4,6%, падение за квартал составило 2,9%. Соответствующим образом вела себя и прибыль. Прибыль российских кредитных организаций, по данным Банка России, за первое полугодие 2017 года составила 770 млрд руб., за январь — август — 997 млрд руб., а по итогам сентября рухнула до 675 млрд руб.

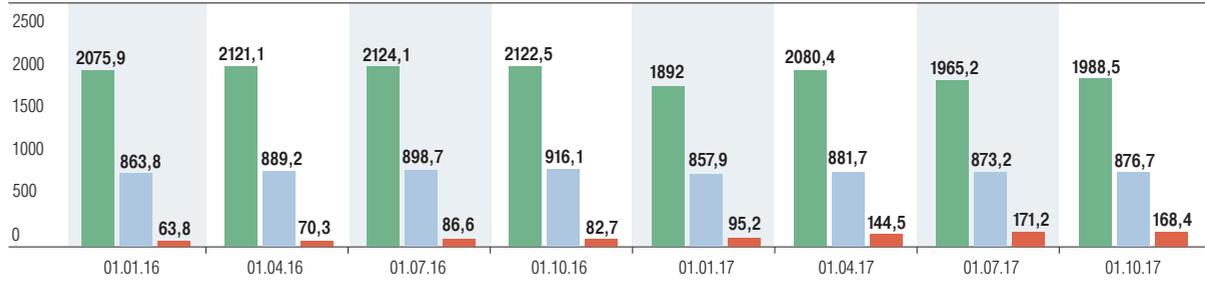
ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

ИСТОЧНИК: РАСЧЕТЫ "Ъ" НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ «ИНТЕРФАКС-ЦЭА».



ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



«ЭТО БЫЛ УСПЕШНЫЙ ГОД ДЛЯ НБД-БАНКА»

Для банковского сектора, как и для всей российской экономики, 2017 год прошел без серьезных потрясений. НБД-Банк, отметивший в этом году свой 25-летний юбилей, продемонстрировал рост на уровне рынка. О том, какие отрасли малого и среднего бизнеса показали наилучшие результаты в уходящем году и какие направления могут стать драйверами роста банковского портфеля в 2018 году, рассказывает председатель правления НБД-Банка Александр ШАРОНОВ.

— **Каким был 2017 год для НБД-Банка?**

— В целом этот год был достаточно успешен и для банка, и для всей Нижегородской области. Экономика региона росла лучше, чем по России в целом: если в стране ВВП по итогам года увеличится, по разным оценкам, на 1,1–1,3%, то в Нижегородской области рост составит примерно 2,5%. Как мы и прогнозировали, этот год прошел без особых потрясений. Процентные ставки снижаются, и это хорошо с точки зрения замедления инфляции и повышения доступности кредитных ресурсов.

Но экономика растет не очень быстро — соответственно, кредитные портфели по банковской системе также увеличиваются медленно: как правило, 1% прироста или снижения ВВП дает соответственно 5–6% увеличения или уменьшения кредитной массы.

Среди новаций этого года: мы начали работать с Национальной платежной системой платежных карт «Мир», а также расширили взаимодействие с платежной системой Оплата.ру — сегодня наш банк обслуживает в Нижегородской области около 600 терминалов. Кроме того, мы существенно продвинулись в апгрейде системы удаленного банковского обслуживания, и клиенты отмечают, что качество его стало даже выше, чем у крупных игроков.

— **Как строилось в этом году сотрудничество с федеральными структурами?**

— В январе мы выдали первый инвестиционный кредит в рамках программы «Шесть с половиной» — это программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), реализуемая Корпорацией МСП в сотрудничестве с банками. Мы были аккредитованы по программе 6,5 в конце 2016 года, и первый заем в размере 50 млн руб. получило нижегородское предприятие, работающее в сфере пищевой промышленности. Всего в рамках программы подписан 21 кредитный договор на общую сумму более 730 млн руб. с бизнесменами из всех пяти регионов, где мы сегодня работаем. Но часть кредитов пока не выдана, а часть уже погашена. Поэтому, хотя Корпорация МСП одобрила нам лимит в 500 млн руб., сегодня у нас есть свободные средства по программе в размере 200 млн руб.

В июне НБД-Банк вошел в число банков-партнеров федерального Фонда развития промышленности в части предоставления банковских гарантий. И наши клиенты смогли получить креди-

ты по льготной ставке для производства высокотехнологичной продукции и перевооружения. Также мы подписали соглашение о совместной реализации проектов с региональным ФРП.

— **Какие сегменты МСБ продемонстрировали в этом году наибольшую активность?**

— Мы увидели серьезный рост в сегменте грузовых перевозок. Это может быть связано с тем, что два года назад внедрение системы «Платон» привело к серьезным трудностям в этом секторе, а сейчас бизнес адаптировался. С течением времени произошло перераспределение перевозчиков на рынке в пользу легальных, дополнительные издержки от «Платона» ретранслировались с перевозчиков на заказчиков, и сектор опять вошел в нормальный режим. Также хорошо себя чувствовали водные грузоперевозки.

— **А как себя в целом чувствует малый и средний бизнес?**

— Инвестиционный климат в нашей стране пока далек от совершенства, а сигналы противоположной направленности на рынке добавляют бизнесу неопределенности. С одной стороны, в регионе реализуются серьезные проекты крупных международных холдингов, и это позитивный сигнал: значит, они оценивают инвестиционный климат положительно и им комфортно здесь работать. Но параллельно наши предприниматели отмечают и другие тренды. Например, налоговая нагрузка на бизнес постоянно увеличивается — причем не только из-за изменений законодательства, но и в процессе его применения. В последние три года экономика региона растет примерно на 2,5% в год, а поступления налога на прибыль каждый год увеличиваются на 15–20%, хотя законодательство практически не менялось. Это означает, что изменилась практика администрирования. Возможно, государство начало более организованно работать с налогоплательщиками или налогоплательщики стали аккуратнее, но диспропорция между темпами развития экономики и объемом налоговых платежей показывает, что удельная нагрузка налоговой составляющей растет. На эту ситуацию бизнес внимательно смотрит и делает выводы, а они напрямую влияют на инвестиционную активность.

При этом не стоит забывать, что продукция большей части предпринимателей направлена на конечного потребителя. Соответственно, если наблюдается рост потребительского



спроса — малый бизнес чувствует себя хорошо, нет роста — уже не очень. Реальные доходы населения и потребительский спрос сейчас не растут, и МСБ чувствует себя соответственно рынку. Это не значит, что нет компаний, которые успешно развиваются — ведь развитие может выражаться не только в финансовых и объемных показателях. Если рынок не способствует росту, нужно уделять больше внимания внутреннему развитию, оптимизации издержек, совершенствованию своих продуктов или услуг, улучшению их потребительских качеств и снижению стоимости.

— **Какие факторы, на ваш взгляд, будут влиять на развитие банковского рынка и МСБ в 2018 году?**

— Следующий год ознаменуется выборами президента — в нашей стране это самые главные выборы в электоральном цикле. Думаю, после завершения выборного цикла стоит ожидать законодательных инициатив, которые давно обсуждаются на федеральном уровне: налоговых новаций, изменения социально-экономических норм, в том числе касающихся пенсионного обеспечения. Но в целом, на мой взгляд, в следующем году не стоит ждать осо-

рых потрясений, и год будет стабильным с точки зрения экономики. Для всех участников рыночного процесса это возможность сконцентрироваться, спокойно и планомерно готовить и реализовывать новые проекты.

— **В каких отраслях вы видите наибольший потенциал?**

— Наибольший потенциал я вижу в IT-сфере. В Нижегородской области отличная образовательная база, а недавно ННГУ открыл центр инновационного развития — это пример того, как на наших глазах закладываются целые кластеры, работающие на улучшение качества медицинского обслуживания и увеличение продолжительности жизни. Уже сейчас наши разработки по ранней диагностике онкологических заболеваний — передовые в мире и внедряются в США. Конечно, здесь работают в основном крупные игроки, но разработки для них могут вести небольшие компании. Также огромный потенциал для развития — в сегменте новых строительных материалов и коммунального оборудования, которые позволяют снизить стоимость строительства недвижимости и ее эксплуатации.

Большой потенциал я вижу в сельском хозяйстве. В этой сфере у нас всегда было две беды — плохой урожай и хороший урожай, потому что хранить и перерабатывать сельхозпродукцию мы не умеем. И здесь можно внедрять технологии, которые давно используются в экономически развитых странах. Уже сейчас мы видим, что эффективно работающие предприниматели имеют хорошую рентабельность в сельском хозяйстве. Так, 10 лет назад в портфеле НБД-Банка кредитов на сельское хозяйство не было совсем, а сейчас мы кредитую интересные проекты, хотя для нас это и непрофильный бизнес. Создаются крупные фермы с современным европейским оборудованием, открываются новые производства. А недавно мы подписали соглашение с министерством сельского хозяйства Нижегородской области, и теперь нижегородские аграрии могут получить из областного бюджета субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в НБД-Банке.

— **За счет чего НБД-Банк планирует конкурировать с микрофинансовыми организациями и крупными федеральными банками, которые сейчас тоже работают с МСБ?**

— МФО для нас не совсем конкуренты: к ним идут предприниматели, которые еще не доросли до банков — как по размеру, так и по культуре ведения бизнеса. А конкуренцию со стороны крупных банков мы чувствуем особенно остро сейчас, в фазе снижения процентных ставок. Но я считаю, что для сегмента МСБ региональные банки всегда будут иметь свою нишу на рынке, потому что мы всегда будем ближе к клиенту с точки зрения принятия решений. Ведь банки свою долю прибыли получают за экспертизу — тщательный анализ конкретного клиента, потребностей его бизнеса и особенностей проекта. Руководителям крупнейших банков надо либо лично доверять десяткам тысяч менеджеров, которые будут принимать решения на основе анализа бизнеса, либо формализовать процедуру. А это значит, что менеджерам прописываются правила, от которых они не могут отклониться, и точка принятия решения находится далеко за пределами региона. В региональном банке, напротив, решение всегда принимается ближе к клиенту, всегда есть возможность решить вопросы на уровне руководителя. Поэтому эта ниша исчезнет только в случае полного исчезновения частного сектора в стране, но не думаю, что это случится.

→ ЦБ отмечает, что основное влияние на снижение прибыли банковского сектора оказало «разовое признание отрицательного финансового результата банковских групп, головные организации которых проходят процедуру финансового оздоровления в рамках нового механизма с использованием средств Фонда консолидации банковского сектора и в связи с этим доформировали резервы на возможные потери по проблемным активам». То есть речь идет о масштабных списаниях в рамках санации банковских групп «ФК Открытие» и Бинбанка. Без учета финансового результата этих групп прибыль банковского сектора выросла и составила 1,1 трлн руб., подсчитали в ЦБ. Таким образом, получается, что финансовые проблемы «ФК Открытие» и Бинбанка стоили российской банковской системе 425 млрд руб. прибыли — почти 40% заработанного ею за три квартала. При этом решение о введении в «ФК Открытие» и Бинбанке временных администраций и начале их санации с использованием средств Центробанка коллеги по цеху восприняли достаточно спокойно.

«Сокращение числа банков является здоровым процессом, особенно в условиях, когда экономика не может демонстрировать высокие темпы роста и, по сути, не нуждается в том количестве финансовых посредников, которое работало на рынке в тучные годы», — считает Алексей Чухлов. — Хотя, конечно, усиление доли госбанков, которое происходит на фоне консолидации банковского сектора, не может не вызывать определенное беспокойство у частных банков. По нашему мнению, это может в будущем оказать влияние на ценообразование и, возможно, на взаимоотношения банков с крупными корпоративными клиентами».

«Клиенты, конечно, без особого оптимизма восприняли необходимость введения временной администрации в данных банках», — говорит Дмитрий Феденков. — При этом сам новый механизм финансового оздоровления стал позитивным сигналом рынку и подтвердил, что Банк России является гарантом стабильности в банковском секторе. Банки продолжают функционировать в штатном режиме, финансовый профиль организаций с их переходом под контроль Банка России только усилился, под знамена этих финансовых институтов собираются одни из лучших на рынке управленческих команд».

Можно также отметить, что проблемами отдельных банков и процедурами их финансового оздоровления, вероятно, объясняется и резкий рост еще двух балансовых статей. В третьем квартале примерно на 15%, с 1,56 трлн до 1,79 трлн руб., вырос портфель участия российских банков в дочерних и зависимых обществах; рост на 28% (с 0,9 трлн до 1,15 трлн руб.) наблюдался по графе «Прочие участие в уставных капиталах».

«На наш взгляд, прирост обеих статей носит точечный характер и объясняется главным образом передачей активов Михаила Шишханова и Михаила Гуцериева в РОСТ-банк после решения Банка России о финансовом оздоровлении Бинбанка и РОСТ-банка», — полагает начальник аналитического отдела АО ИК «Ак Барс Финанс» Елена Василева-Корзюк». О масштабах передачи активов заявляли представители ЦБ в СМИ в сентябре, также, согласно отчетности РОСТ-банка по РСБУ, его инвестиции в дочерние и зависимые организации резко выросли — с 36 млрд руб. на конец 2016 года до 351,3 млрд руб. по итогам девяти месяцев 2017 года. Также можно отметить, что в сентябре была докапитализация «Росгосстраха» на 28 млрд руб., при том, что сумма, предоставленная «Росгосстраху» со стороны его основного акционера — банка «Открытие» — составила 24 млрд руб. Кроме того, банк ВТБ в сентябре увеличил участие в дочерних и зависимых обществах на 28 млрд руб. ■

ИНВЕСТОРЫ В ЗАКОНЕ

ВОЗМОЖНЫЙ ЗАПРЕТ ДОЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ НЕКОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА РАССМАТРИВАЮТ КАК ПОЛНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ САМОЙ СИСТЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА И ЧУТЬ ЛИ НЕ КОНЕЦ СВЕТА. В СВЯЗИ С ЭТИМ ИНТЕРЕСНО ОБРАТИТЬСЯ К ЗАРУБЕЖНОМУ ОПЫТУ. ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ ПРОШЛИ ЭПОХУ ДОЛЬЩИКОВ И ПЕРЕШЛИ К ДРУГИМ МОДЕЛЯМ. БЫЛИ ВВЕДЕНЫ МЕХАНИЗМЫ СОИНВЕСТИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВО, КОГДА ЖИЛЬЕ МОЖНО КУПИТЬ ПО ФИКСИРОВАННОЙ ЦЕНЕ, НО ПРИ ЭТОМ ИНВЕСТОР НЕСЕТ ТАКИЕ ЖЕ РИСКИ, КАК ЗАСТРОЙЩИК.

АЛЕКСЕЙ ЛОССАН



ПРИВЛЕЧЬ НАСЕЛЕНИЕ За рубежом существуют две системы привлечения частных инвесторов к строительству жилья, рассказывает управляющий инвестициями в недвижимость, основатель портала Indriksons.ru Игорь Индриксонс. Первая такая же, как в России, когда застройщик строит на деньги собственников, то есть он продает квартиры, люди платят за них, затем начинается строительство объекта. «Такая система действует в основном в странах, близких по экономическому развитию к России, таких как Болгария и Румыния», — говорит господин Индриксонс. При этом физические лица являются, по сути, не соинвесторами, а покупателями жилья: их права защищены, они зачастую не несут тех же рисков, что застройщик.

Долевое финансирование строительства жилья, очень похожее на нынешнее российское, активно применялось в середине 1980-х годов в Аргентине. В стране тогда отсутствовало банковское финансирование, и огромное количество людей нуждались в жилье. Единственным способом решения жилищной проблемы стало привлечение денег от населения, так называемое строительство на равных — *construcción de la equidad*. Позднее, в начале 1990-х, аргентинский опыт позаимствовали в Чили, но там, в отличие от Аргентины, эта сфера почти не регулировалась государством. Как правило, дольщики объединялись, чтобы построить доходный дом и получать с него доходы пропорционально вложенному капиталу. Это привело к большо-

му количеству банкротств. Точно так же долевое строительство привело к банкротству многих компаний в Сальвадоре в середине 1990-х, пока правительство не запретило применение этой схемы.

По словам Игоря Индриксонса, иная практика принята в европейских странах: она основана на большем вовлечении в такую работу банков, однако предполагает и некоторое участие физических лиц.

Основное отличие принятой в Европе практики от российского долевого строительства заключается в том, что за рубежом соинвесторы полностью несут ответственность за будущее проекта — по сути, они выступают полноценными инвесторами со всеми сопутствующими рисками. →

ТОЧНО ТАК ЖЕ ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ПРИВЕЛО К БАНКРОТСТВУ МНОГИХ КОМПАНИЙ В САЛЬВАДОРЕ В СЕРЕДИНЕ 1990-Х, ПОКА ПРАВИТЕЛЬСТВО НЕ ЗАПРЕТИЛО ПРИМЕНЕНИЕ ЭТОЙ СХЕМЫ

НАШИ ДОМА ПРОСТОЯТ БОЛЬШЕ 350 ЛЕТ

Президент компании «ЕвроДом» Алена ХАРИТОНОВА о том, почему купить таунхаус в престижном районе Нижнего Новгорода выгоднее, чем трехкомнатную квартиру.

— Как повлияли новые изменения в законодательстве, вступившие в силу 1 января 2017 года, на рынок малоэтажного строительства?

— На мой взгляд, рынок таунхаусов в России из-за этих нововведений не просто будет сокращен, а сокращен глобально. Многие говорят, что останутся только альтруисты. И это правда: инвестиционной составляющей в привлекательности проектов для застройщика уже почти нет. С 1 января 2017 года специально для таунхауса создали новый вид объекта недвижимости «жилой блок в блокированном доме». Если до этого нам выдавали свидетельство о собственности на индивидуальный дом, то теперь его фактически приравнивали к многоквартирному дому. В связи с этим в разы усложнилась процедура получения разрешения на строительство. Теперь это огромная работа целого отдела, которая занимает по времени от года до полутора лет. До всех нововведений мы могли купить земельный участок, получить разрешение на строительство индивидуального дома по упрощенной системе, за полгода построить жилье и передать в собственность клиентам. Теперь кроме разрешения на строительство надо сделать акт ввода в эксплуатацию как для многоквартирного дома. Если раньше наши покупатели ждали, пока мы сдадим дом, всего три-четыре месяца, то сейчас этот срок может достигать трех лет. По моему мнению, такие изменения лоббировали застройщики многоквартирных домов, таким образом решив с нами все проблемы: теперь все, кто строит таунхаусы, будут возводить жилье либо в минимальном количестве, либо уйдут с рынка. Ни для кого не секрет, что сейчас гораздо выгоднее из двухкомнатной квартиры переехать в таунхаус, чем в трехкомнатную квартиру. В тех районах, где мы строим свое жилье, трешка стоит от 6–8 млн руб., наши четырехкомнатные таунхаусы с землей и парковками стоят всего 4,3 млн руб. Застройщики пока не готовы признать, что трехкомнатные квартиры изжили себя как продукт в целом. Они действительно очень плохо продаются. В этом плане таунхаусы являются серьезными конкурентами многоквартирным домам.

— Из-за изменений в законодательстве в 2017 году вы получили меньше разрешений на строительство, чем планировали. Как вы намерены бороться со сложностями?

— В 2018 году мы ожидаем увеличения объемов строительства в три раза. Поскольку в текущем году вместо планируемых 18-ти разрешений на



строительство мы получили только три, в следующем году мы ожидаем оставшихся пятнадцать.

— Адаптировались ли сейчас застройщики к изменениям в законодательстве? Какие ваши прогнозы на 2018 год: каким будет рынок, будут ли повышаться цены на таунхаусы?

— В основном ходит мнение, что цены на квартиры в следующем году повысятся на 30% в связи с изменениями в законе о долевом строительстве. Цена таунхауса складывается из двух показателей: местоположения и цены квартир в ближайших многоэтажных домах. Естественно, цены на малоэтажное жилье вырастут следом. Конечно, изменения в законе о долевом строительстве созданы, чтобы бороться с недобросовестными застройщиками, и это правильно. С декабря 2017 года мы сами приняли беспрецедентное решение и продаем только готовые дома. Клиент может прийти и забронировать у нас дом, внести обеспечительный платеж и подождать, пока таунхаус получит все свидетельства. Я думаю, что теперь у людей не будет рисков.

— Каких успехов достигла компания в 2017 году? Сколько жилья было введено? Какие планы на 2018 год?

— В этом году мы построили более 100 таунхаусов — это порядка 12 тыс. кв. м. Средний метраж — от 72 кв. м до 200 кв. м. Кроме того, в этом году мы получили три разрешения на строительство на 28 таунхаусов. В 2018 году мы планируем построить 35 тыс. кв. м жилья в Нижегородском и Советском районах.

— Насколько нам известно, ваши таунхаусы расположены пока только в Советском и Нижегородском районах города, планируете ли осваивать нижнюю часть города? Если нет, то почему?

— Мы бы очень хотели строиться в других районах города, но на сегодняшний день не можем найти подходящего земельного участка. Все места, которые нам предлагает администрация, не соответствуют определенным критериям. Концепция наших таунхаусов предполагает расположение в самых престижных и экологически чистых местах наших районов, с хорошей транспортной доступностью и раз-

витой социальной инфраструктурой. Мы строим дома там, где бы сами согласились жить.

— Много ли нижегородцев, на ваш взгляд, желают переселиться в таунхаус и почему? Есть ли у вас клиенты из других городов или регионов? Кто ваши покупатели?

— За последние полтора-два года наш покупатель сильно изменился. На сегодняшний день 70% наших покупателей это не топ-менеджмент и предприниматели, а средний класс — различные специалисты, люди, работающие в сфере обслуживания. Поэтому сейчас пользуются спросом таунхаусы от 72 до 117 кв. м. Еще один очень интересный момент: почти каждый десятый клиент переезжают в наше жилье либо из Сарова и северных регионов, либо из загородных коттеджных поселков. Сейчас уже второй год идет большая тенденция возвращения обратно в город, поэтому мы всячески идем навстречу клиентам: готовы помочь в продаже их недвижимости и переселиться в наш таунхаус.

— Почему ваши клиенты предпочитают таунхаус квартире?

— Первое преимущество таунхауса перед квартирой — собственный огороженный земельный участок. Это очень важно: вы можете спокойно в тишине с семьей провести время, отдохнуть от городской суматохи и работы. Второй плюс — парковочные места. Многие звонят в call-центр и первое, о чем спрашивают, — о парковках, потому что это актуальный и наиболее важный вопрос. И третье достоинство — удобное месторасположение. Некоторые многоквартирные дома расположены не так удобно, а мы стараемся строиться близко к оставшимся. Ну и не стоит забывать, что квадратный метр в таунхаусе стоит гораздо дешевле, чем в квартире. Кроме того, сейчас мы можем предложить дом сразу с ремонтом: вырисовываем все комнаты по индивидуальным проектам.

— Каким должен быть правильный таунхаус, как он должен выглядеть?

— В моем понимании он должен соответствовать законодательству. Также очень важный момент: должен быть индивидуальный ввод всех коммуникаций. Конструктивно таунхаус должен быть построен так, чтобы человек жил в нем абсолютно независимо — например, мог убрать плиты, сделать секцию выше. И, конечно, правильный таунхаус должен быть таким, чтобы он остался многим-многим поколениям вперед. Если говорить о наших домах, то мы гарантируем, что они простоят больше

350 лет. Многие говорят, что у нас золотой фундамент, и это правда.

— Есть ли универсальный совет тем, кто хочет купить таунхаус?

— Надо проверять качество: фундамент и кровлю. В идеале нужно найти эксперта, который проверит проект и поможет вам ответить на самый важный вопрос: насколько лет вы покупаете этот дом? Это ключевой момент. Когда человек приобретает квартиру, у него не возникает опасений на счет того, сколько простоят многоквартирный дом. С таунхаусами все немного сложнее — ты не должен слепо доверять застройщику, нужно тщательно проверить все документы: от разрешения на строительство до свидетельства на право собственности на землю. После того, как вы получите ответ о том, сколько простоят тот или иной таунхаус, — смело совершайте покупку.

— Какие награды вы и компания «ЕвроДом» получили в 2017 году? Как вы оцениваете работу своей команды?

— Если брать 2017 год, то я не совсем довольна результатами, потому что два проекта, один из которых уникальный поселок — «Баден-Баден», пришлось перенести на следующий год. Я считаю, что многие пункты поправок к закону, вступившему в силу 1 января 2017 года, совершенно абсурдны, они нарушают права застройщиков и губят многие хорошие проекты на корню. Если оценивать весь период деятельности «ЕвроДома», то мы молодцы. Например, недавно в регионе подводили итоги десяти лет малоэтажной застройки, и правительство Нижегородской области вручило мне и компании почетную медаль за заслуги в строительстве. Это заслуженная награда — до нас Нижний Новгород не знал таунхаусов. С 2012 года мы реализовали девять крупных проектов, среди которых коттеджные поселки и клубные дома, расположенные в престижных районах нашего города. Мы фактически произвели революцию в малоэтажном строительстве в Нижнем Новгороде! Надеемся продолжить этот курс и в 2018 году.



Нижний Новгород,
ул. Родионова, 23в,
тел. (831) 410-05-14



→ «В России люди принимают долевое строительство за особую разновидность купли-продажи, в то время как за рубежом это фактически соинвестирование, в котором риски несут и застройщик, и его соинвесторы», — говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцева. По ее словам, за рубежом «российская» практика привлечения средств дольщиков не принята.

ВСЯ НАДЕЖДА НА БАНКИ Функцию надзора за проектом в Европе выполняют банки. По словам Екатерины Румянцевой, в европейских странах исторически сложились взаимовыгодные отношения застройщиков и банков. В частности, там действуют низкие процентные ставки для застройщиков, развита система контрактных сбережений, а в основе всего — крепкая экономика, что позволяет европейцам не использовать схемы долевого участия в строительстве. «В России же банки не готовы кредитовать строящиеся проекты, из-за чего устанавливают высокие проценты по кредитам или претендуют на часть площадей в проекте», — говорит эксперт.

«Сейчас во всех странах Европы действует примерно одинаковая схема: застройщик приобретает землю, получает разрешение на строительство, делает проект, дальше стартуют продажи квартир, заключаются договоры купли-продажи, они регистрируются в кадастре — таким образом, одну и ту же квартиру продать дважды невозможно», — рассказывает Игорь Индриксонс. Далее устанавливается первоначальный взнос, и каждый застройщик самостоятельно определяет эту сумму, но, как правило, она не превышает 10% стоимости квартиры. Эти деньги могут быть перечислены как самому застройщику, так и храниться до окончания строи-

В РОССИИ ЛЮДИ ПРИНИМАЮТ ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ЗА ОСОБУЮ РАЗНОВИДНОСТЬ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, В ТО ВРЕМЯ КАК ЗА РУБЕЖОМ ЭТО ФАКТИЧЕСКИ СОИНВЕСТИРОВАНИЕ, В КОТОРОМ РИСКИ НЕСУТ И ЗАСТРОЙЩИК, И ЕГО СОИНВЕТОРЫ

тельства объекта на счете у юристов. После окончания строительства застройщик представляет в банк данные, в которых по кадастру в его проекте уже продано 80% квартир, и банк дает финансирование.

«Финансирование, естественно, не выдается на все сразу, а предоставляется частями, и застройщик отчитывается за каждый этап стройки. Ведется строгий контроль за деньгами», — объясняет господин Индриксонс. После сдачи проекта в эксплуатацию покупатель либо вносит 90% оставшейся стоимости квартиры самостоятельно, либо прибегают к помощи заемных средств — ипотеки.

Впрочем, с банковским финансированием не все просто. «Банки ЕС — очень консервативные кредиторы, и если они берутся за финансирование строящегося объекта, то готовы компенсировать не более 50% затрат на строительство, причем тщательно отбирают объекты. Тот факт, что банк кредитует проект, косвенно становится гарантией его достройки», — объясняет Екатерина Румянцева.

Другую часть денег застройщик вносит самостоятельно, а банковский кредит возвращает на финальном этапе, когда получает доступ к деньгам частных инвесторов. «Эти средства хранятся на специальных счетах и поступают застройщику в полном объеме только после сдачи объекта в эксплуатацию», — рассказывает госпожа Румянцева. По ее словам, обычно деньги перечисляют в несколько этапов. Аванс — при получении разрешения на строительство, часть суммы — когда объект готов на 30%, затем при 50–60-процентной готовности, и лишь на финальном этапе перечисляется оставшаяся сумма. Этапы и перечисляемые суммы могут быть разные, но во всех случаях для получения денег инвестора застройщик обязан выполнить определенный договором объем работ.

ДОЛЯ ЧАСТНИКОВ По словам директора департамента зарубежной недвижимости компании Knight Frank Марины Шалаевой, в Германии застройщик может привлечь от физических лиц до трети необходимых инвестиций, однако средства от соинвесторов поступают постепенно, в несколько этапов.

«Продажи обычно начинаются уже на стадии проекта, когда еще даже котлована нет: конечные покупатели, приобретающие квартиры, платят первоначальный взнос в размере 20–30%, а все последующие платежи распределяются несколькими траншами на весь период строительства. При этом цена покупки фиксируется», — говорит эксперт.

До указанной очередной даты девелопер присылает покупателям информационное письмо, в котором отчитывается о выполненных согласно графику работах. Если работы выполнены, покупателей просят перевести следующий транш — все взаимоотношения фиксируются поземельной книгой (Grundbuch).

«При покупке квартиры на стадии строительства в поземельную книгу вносится временная запись о новом преемнике права на квартиру, который идет вторым после девелопера. После того как дом сдан, покупатель подписывает акт приемки и вносит последний транш. Только после этого в поземельной книге аннулируется временная запись и вносится постоянная, согласно которой все права на квартиру переходят покупателю», — рассказывает Марина Шалаева.

В Великобритании долевое финансирование на ранней стадии обычно связано в первую очередь с коммерческой недвижимостью или с ра-

ботой в нестандартной нише, например со строительством студенческих общежитий, говорит руководитель международного юридического отдела EVANS Сергей Федоров. По его словам, к финансированию такого проекта привлекается определенное количество инвесторов, которые, вступая в долю, сразу получают эту недвижимость в собственность. «Сумма инвестиций делится обычно на три части: первый невозвратный депозит составляет 10% от общей суммы, следующий — в момент сдачи определенно в договоре этапа строительства, а после получения извещения о готовности объекта осуществляется финальный платеж. Все платежи проводятся через юридическую компанию или агента покупателя, которые проверяют законность платежа и готовность здания», — говорит эксперт. Депозиты девелопер, согласно британскому законодательству, обязан хранить на доверительном счете, который управляется общественным попечителем или юристом.

В Германии есть и строительные сберегательные кассы: жители страны делают вклады, которые используются для предоставления девелоперу ссуд на строительство. «Фактически строительные сберкассы — это банки, работающие для того, чтобы обеспечивать потребность жителей страны в жилье. Появившись в Германии, они впоследствии получили широкое распространение в Европе, сейчас они действуют в Венгрии, Чехии, Хорватии, Франции, похожая система есть в Великобритании и других странах», — рассказывает Екатерина Румянцева. По ее словам, по такой схеме принято покупать готовые квартиры, причем чаще всего они сдаются с отделкой. Стоимость такого жилья выше, чем на этапе строительства, что устраивает девелоперов: продавая готовые объекты, они получают на 20–30% больше прибыли, чем при продаже строящихся квартир. «Для частных покупателей это тоже хороший вариант: банки дают ипотечные кредиты на готовое жилье под 3–5%, и поселиться в нем можно сразу. Конечно, всегда есть риск, что объект по каким-то причинам не будет достроен. К примеру, застройщик может разориться. Эти риски минимизируются практикой страхования недвижимости, широко распространенной в Европе», — добавляет госпожа Румянцева.

Впрочем, как признаются эксперты, в Европе такая схема стала применяться не сразу. «Практически все западные страны, в том числе Великобритания, Франция, Германия, США, перешли на новую систему, отказавшись от долевого строительства, и это привело к стабилизации рынка, увеличению контроля. С рынка ушли мелкие застройщики, которые строили жилье низкого качества», — говорит Игорь Индриксонс.

Иными словами, если есть ответственность, если застройщик не получает денег до окончания строительства, то и прибыль он получит лишь по завершении проекта, поэтому в такой системе отсутствует мотивация плохо строить или не достраивать объект. ■

Новости бизнеса

ПОДРОБНО, ОБЪЕКТИВНО,
ДОСТОВЕРНО

nnov.kommersant.ru

РОССИЯ ОТСТАИВАЕТ СВОИ УНИВЕРСИТЕТЫ

СЕНАТОРЫ НАМЕРЕНЫ ОГРАДИТЬ РОССИЙСКИХ СТУДЕНТОВ ОТ ЗАПАДНОГО ВЛИЯНИЯ — В СОВЕТЕ ФЕДЕРАЦИИ ПРЕДЛАГАЮТ УЖЕСТОЧИТЬ АККРЕДИТАЦИЮ ИНОСТРАННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВУЗАХ. ТАКАЯ ИНИЦИАТИВА СОДЕРЖИТСЯ В ДОКЛАДЕ ВРЕМЕННОЙ КОМИССИИ ВЕРХНЕЙ ПАЛАТЫ ПО ЗАЩИТЕ СУВЕРЕНИТЕТА РОССИИ. ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО УЧЕБНЫЙ ПЛАН ИНОСТРАННОГО УНИВЕРСИТЕТА БУДЕТ ПРОХОДИТЬ СОГЛАСОВАНИЕ В ПРОФИЛЬНЫХ ВЕДОМСТВАХ. ПОЛИНА СМЕРТИНА

Как это повлияет на качество образования в стране? Глава комиссии по защите суверенитета, сенатор Андрей Климов видит в этом решении только плюсы: «Образовательные программы все-таки должны писаться на территории Российской Федерации российскими специалистами. Нет никаких проблем, если им необходимо пригласить какого-то эксперта со стороны. Но это все должно быть сделано на совершенно законных основаниях в рамках компетенций того или иного учреждения. Что такое государственные вузы? Это учреждения, которые получают основные средства из бюджета. Так что государство имеет право делать соответствующий заказ — каких специалистов готовить, какие знания должны иметь выпускники, на что они должны быть ориентированы. Если кто-то третий, тем более если этот третий из-за океана начинает реализовывать собственные программы, не поставив в известность заказчика услуг, то есть государство, то это выглядит, по меньшей мере, странно даже с юридической точки зрения, не говоря уже о моральной».

Практически все ведущие государственные вузы России сотрудничают с зарубежными университетами, проводят стажировки за границей и работают над совместными магистерскими программами. По некоторым специальностям студенты получают сразу два диплома.

Сейчас университеты согласуют иностранные планы обучения только с одним ведомством — Рособнадзором. Ужесточение правил аккредитации отрицательно скажется на работе вузов, уверена директор Институ-

та развития образования Высшей школы экономики Ирина Абанкина: «Они могут иметь в виду, что если открываются такие программы, допустим, в области здравоохранения, культуры, транспорта, то не только Минобрнауки, но и профильные министерства тоже должны принимать участие в их согласовании. Я не вижу необходимости такого вмешательства. Мы

подписали очень много международных документов об академической автономии университетов. Самостоятельность, доверие к вузу играют гораздо большую роль, чем чиновничье регулирование. Ничего, кроме угрозы коррумпированности, в таком случае не возникнет. Это может привести к грозам, давлению и произволу».

Временная комиссия Совета федерации по защите суверенитета России представит доклад с рекомендациями для исполнительной власти уже в январе. Часть документа посвящена западному влиянию на молодежь. Сенаторы опасаются, что иностранные государства используют молодых россиян в качестве инструмента для подготовки «цветных революций». ■



ТИМОФЕИКИЭТОВ

УЧИТЬСЯ — И ВЕК ЖИВИ

➤ **Россияне с высшим образованием могут прожить на 5–10 лет дольше тех, кто закончил только среднюю школу, следует из работы экспертов Высшей школы экономики. У мужчин разница в продолжительности жизни больше — 8,5 года, у женщин — 6,1 года.**

Продолжительность жизни в РФ демонстрирует заметную корреляцию с уровнем знаний — такие данные в своей работе «Зависимость продолжительности жизни от уровня образования в РФ» представили эксперты Высшей школы экономики. Основой работы стали данные Росстата за 1979 и 2015 годы. Связь образования и продолжительности жизни сама по себе не нова — явление фиксировалось научными исследованиями в различных странах, и в абсолют-



БЕРЕСКИН

ном их большинстве, как нетрудно предположить, более образованная часть населения живет дольше остальных. Это объясняется тем, что люди, получив университетское образование, находят более высокооплачиваемую работу с минимальным уровнем травматиз-

ма и максимальной доступностью медпомощи. Предположение, что эта зависимость обнаружится и в РФ, логично, но ее конкретные показатели представлены в исследовании ВШЭ впервые.

Различия в продолжительности жизни между мужчинами с выс-

шим и средним образованием в РФ оценивается в 8,5 года. Тех же, кто не закончил полный курс средней школы, высокообразованные мужчины переживают на 13,2 года. Для женщин разница в продолжительности жизни между обладателями университетского и школьного дипломов составляет 6,1 года. С 1979 года разброс в продолжительности жизни увеличился на несколько лет — тогда, например, самые образованные мужчины жили на 6,8 года дольше остальных. В целом за несколько десятилетий продолжительность жизни в РФ выросла у всех слоев населения более чем на 2 года. Однако если для мужчин с высоким уровнем образования этот рост был непрерывным, то для остальных в период 1990-х годов показатель продолжительности жизни упал и в 1998 году оказался ниже, чем в 1989 году.

Как показывает аналогичная статистика по другим странам, зависимость продолжительности жизни от уровня образования тем выше, чем меньше в стране госрегулирование охраны труда и медицинской помощи. Так, в Финляндии и Чехии, обладающих относительно развитой системой мер защиты работников и универсальной системой здравоохранения, различия в продолжительности жизни между выпускниками школ и вузов не превышают одного-двух лет. В США, напротив, разница между обладателями университетского и школьного диплома составляет 12 лет для женщин и 16 лет для мужчин. Промежуточный результат РФ с формально общедоступной системой здравоохранения нивелируется невысокими расходами на нее и стремлением к формальному получению высшего образования.

Анастасия Мануйлова

ПООЩРЯЕМ МОЛОДЕЖЬ И РАЗВИВАЕМ СВЯЗИ С ПРОМЫШЛЕННИКАМИ

Уходящий 2017 год стал довольно плодотворным и насыщенным для коллектива Нижегородского государственного технического университета им. Р. Е. Алексеева. Главным событием стало празднование столетия НГТУ. Но не только юбилеем единая команда технического вуза. Ректор одного из ведущих технических университетов региона Сергей ДМИТРИЕВ рассказал «Ъ» о знаковых событиях 2017 года, молодых талантах и планах на будущее.

— Сергей Михайлович, сто лет — это серьезная дата. Какие итоги вековой истории университета вы считаете главными?

— Главный «юбилейный» итог для нас, безусловно, — более 270 тысяч инженеров, которые вышли из стен политеха. Знаковым событием в 2017 году стало и присвоение вузу статуса «Опорного университета». А совсем недавно по итогам конкурсного отбора университетских центров инновационного, технологического и социального развития регионов в рамках приоритетного проекта «Вузы как центры пространства создания инноваций» Нижегородский государственный технический университет признан победителем. Так что уходящий год получился для университета богатым на важные события.

— Что принес статус опорного в жизнь университета?

— Мы недавно вернулись из Белгорода, где проходил Межвузовский форум «Опорные университеты — драйверы развития регионов». На одном из заседаний заместитель министра образования и науки Российской Федерации Л. М. Огородова особо подчеркнула, что «опорные университеты должны вместе с властью региона разделить ответственность за развитие субъекта Российской Федерации, повышение качества образования».

Что это означает на практике? Сейчас мы завершаем формирование партнерского совета, в который войдут руководители крупнейших промышленных предприятий Нижегородской области, представители региональных органов власти и общественных организаций. Многие из этих людей являются выпускниками НГТУ и сегодня занимают руководящие посты на предприятиях. Данный совет будет принимать участие в образовательном процессе, развивать и расширять связи университета с промышленниками, а также при нем будут работать экспертные группы по ключевым направлениям развития промышленности региона. Это атомная энергетика, электроэнергетика, металлургия, машиностроение, авиа- и судостроение. То есть те сферы, которые представлены в Нижегородской области. Можем работать и в направлении космоса, но в регионе нет космической отрасли. В итоге представители промышленности смогут ставить или предлагать задачи по развитию университета и формировать междисциплинарный коллектив инженеров для их выполнения.

Мы планируем провести первое заседание совета 25 января 2018 года — в День студента. При этом новая структура будет работать в тесной интеграции

с Нижегородской Ассоциацией промышленников и предпринимателей (НАПП).

— Как изменилась жизнь студентов опорного университета?

— Задачи, стоящие перед опорным университетом, предполагают создание инновационной образовательной среды на основе проектного метода обучения, интеграции учебного процесса и научных исследований. Только так можно обеспечить условия подготовки конкурентоспособных специалистов для реального сектора экономики региона.

Мы внимательно относимся к студенческим инициативам и всячески помогаем их развитию. Молодежные проекты важны для нормального развития и существования как нашего университета, так и науки в стране. При университете существуют многочисленные конструкторские бюро, где студенты воплощают свои идеи совместно с другими вузами. Сегодня наука становится все более междисциплинарной. Все сложнее заниматься исследованиями только в области физики или, допустим, математики. Акцентировать внимание только на одной дисциплине уже не так продуктивно. В современных реалиях, занимаясь исследованиями, приходится совмещать несколько наук. К примеру, для изучения волн на поверхности океанов мы привлекаем к работе робототехнику, различные системы радиолокации и т.п.

Помимо этого студенты Нижегородского технического университета постоянно принимают участие в различных конкурсах, а их проекты одерживают победы.

В рамках межвузовского форума «Опорные университеты — драйверы развития регионов», который проходил в Белгороде, были представлены проекты — победители конкурса студенческих инициатив, который был организован Национальным фондом подготовки кадров. В экспозиции демонстрировались сразу два проекта НГТУ — «Развитие студенческого конструкторского бюро Formula Student» и «Современные технологические процессы обслуживания автомобилей», признанные победителями по итогам всенародного голосования, проводившегося в интернете.

Параллельно, но уже в Москве проводилась ежегодная национальная выставка ВУЗПРОМЭКСПО, организованная под патронажем Министерства образования и науки Российской Федерации и Минпромторга России. Ее участниками являются российские вузы, представители государственных корпораций, профильных министерств и ведомств, промышленных предприятий, а также организации и сетевые объеди-



нения, которые демонстрируют свои инновационные достижения. (Замечу, что НГТУ им. Р. Е. Алексеева — постоянный экспонент выставки, представивший в этом году 10 инновационных разработок, и наши проекты вновь выглядели весьма достойно, о чем свидетельствуют награды оргкомитета). В рамках молодежной программы ВУЗПРОМЭКСПО подводились итоги IV Всероссийского студенческого научно-технического фестиваля ВУЗПРОМФЕСТ, и команда опорного вуза — Нижегородского государственного технического университета им. Р. Е. Алексеева — стала его бронзовым призером.

Кроме того, сразу четыре заявки опорного вуза признаны победителями конкурса на право получения грантов в сфере науки, технологий и техники, учрежденных министерством промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области.

И еще об одной студенческой инициативе хотел бы сказать. Она родилась в этом году и получила поддержку в рамках Программы развития опорного университета. Мы попытались заложить новую традицию празднования Дня народного единства. Праздник, который НГТУ организовал вместе с партнерами на Нижегородской ярмарке, называется

«Люби Отечество, как Минин». В нем принимали участие сотни студентов нижегородских вузов, и мы надеемся, что он станет началом новой традиции, которая укоренится в нашем городе.

— Как развиваются международные связи Нижегородского технического университета?

— В этом году НГТУ стал лидером крупного проекта — ассоциации вузов «Волга-Янцзы», которая объединяет ведущие университеты Приволжского федерального округа и провинций Верхнего и Среднего течения реки Янцзы. Она была образована в июне этого года в рамках заседания Совета по сотрудничеству между регионами Приволжского федерального округа Российской Федерации и Верхнего и Среднего течения реки Янцзы КНР. Подписи под документом в присутствии полномочного представителя Президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе Михаила Бабица и члена Государственного совета Китайской Народной Республики, заместителя министра иностранных дел Ян Цзечи поставили президент Сычуаньского университета профессор Се Хэпин и ваш покорный слуга — мы стали сопредседателями ассоциации.

В октябре мы вновь побывали в Китае. В административном центре провинции Сычуань городе Чэнду состоялся Форум мозговых центров. На встрече, где нашу страну представляли 19 университетов, была принята декларация «Инициативы ассоциации «Волга-Янцзы». Она, согласно документу, призвана «стать важнейшим участником процесса китайско-российского сотрудничества в сфере высшего образования». В следующем году заседание Форума мозговых центров планируется провести в России. Мы хотели бы, чтобы местом проведения стал Нижний Новгород.

Активно продолжается сотрудничество НГТУ с Институтом ядерной энергии Китая (NPIC). Недавно наша делегация посетила этот ядерный центр, во время визита подписан протокол о дальнейшем взаимодействии NPIC и нашего вуза. Прежде мы готовили для китайской стороны магистров, теперь в стенах Нижегородского технического университета, опорного вуза не только региона, но и госкорпорации «Росатом», будут обучаться и аспиранты. У нас же будет проходить защита диссертаций китайских специалистов. Также подписаны документы о продолжении совместных научных исследований.

— Вы уже сказали в начале беседы, что Нижегородский государственный технический университет стал победителем конкурса «Вузы как центры пространства создания инноваций». Что дает новый статус опорному вузу?

— Конкурсный отбор проводился в рамках приоритетного национального проекта «Вузы как центры пространства создания инноваций». Он стартовал 1 сентября 2017 года, на него были поданы заявки 121 вуза из 63 субъектов Российской Федерации. После прохождения экспертизы одновременно на двух площадках, где работали представители вузов и работодателей, осталась 51 заявка. Основным критерием было наличие в заявке синергии действий университета, власти и бизнеса. Выполнение этого комплекса факторов и было основанием для принятия решения.

Заявка Нижегородского государственного технического университета им. Р. Е. Алексеева, по мнению экспертов, соответствует этим критериям. Поэтому вуз и получил этот новый для себя и, безусловно, почетный статус.

Но этот статус обязывает и к большой работе. Участие в приоритетном национальном проекте потребует нового уровня развития инновационной, предпринимательской деятельности вуза, направленной на развитие экономики региона. В этом наша ближайшая задача.

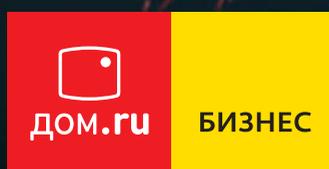
Встречайте ускоритель продаж!

Облачная телефония Дом.ру Бизнес:

- умное распределение звонков
- история и статистика разговоров
- интеграция с CRM

и десятки других функций
для ускорения продаж!

b2b.domru.ru



Узнайте подробнее
8 800 333 9000
b2b.domru.ru