



14 Что мешает созданию TOP в Сибири

16 Как новая схема продажи жилья изменит рынок новостроек

17 Зачем ритейлерам собственные торговые марки



Драйверами роста на рынке страхования в Сибири в 2017 году стали полисы жизни и авиа: в среднем сборы в этих сегментах выросли от 30 до 40%. Причины резко возросшей популярности этих видов страхования эксперты связывают с резкой и агрессивной политикой банков и авиакомпаний, требующих соответствующие полисы при предоставлении услуг потребителям. Аутсайдером отрасли в то же время стали каско, ОСАГО и ДМС.

Рынок выехал на страховании жизни

— экономика —

Банки в помощь

Для страховщиков в Сибири 2017 год стал удачным — рынок, несмотря на падение спроса по отдельным видам страхования, показал значительный прирост. По предварительным оценкам, в прошлом году участники рынка в сибирских регионах собрали около 78 млрд руб., показав рост на 12% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. Локомотивами роста как в Сибири, так и на общероссийском рынке стали страхование жизни, авиастрахование, сельхозстрахование, страхование имущества физических лиц и опасных объектов.

При этом наибольший рост показало страхование жизни. По предварительной оценке председателя Сибирской межрегиональной ассоциации страховщиков Геннадия Плотникова, доля страховых премий в этом сегменте в Сибири достигла 20,5 млрд руб. «Это касается как абсолютного прироста, так и объема собранных премий — увеличение на 40% (с 14,7 до 20,5 млрд руб.)», — говорит он.

То, что страхование жизни — основной драйвер страхового рынка, подтверждает и тот факт, что общий объем страховых премий без полисов страхования жизни снизился в 2017 году примерно на 1%, тогда как в целом по рынку за этот период наблюдался прирост на 12%, отмечают во Всероссийском союзе страховщиков.

Рост этого сегмента, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», объясняется активностью банков, которые принесли в него около 80% сборов. В то же время традиционный для страхования жизни агентский канал не способен конкурировать с кредитными организациями — его доля едва превышает 6%, констатируют эксперты: «Сегодня банки являются максимальным эффективным каналом продаж, привлекая новых клиентов и недорого организуя сами продажи, в то время как сборы через агентский источник пользуются все меньшим спросом».

Это мнение разделяет и первый заместитель начальника Сибирского ГУ Банка России Марина Асаралиева: «Сбор премий по страхованию жизни увеличился по нескольким причинам, в том числе за счет активизации банковского канала продаж полисов страхования жизни, увеличения объемов потребительского и ипотечного кредитования, поскольку страхование жизни позволяет получать кредиты на более выгодных условиях».

Растет и количество экономически активных граждан возрастной категории 30–50 лет, ведущих активный образ жизни и не имеющих детей, которые чаще выбирают для себя страхование жизни по рискам травмы и инвалидности. Молодые семьи также инвестируют в накопительное страхование, в том числе в пользу ребенка.

Генеральный директор «ВТБ Страхование жизни» Максим Пушкарев полагает, что наметившаяся тенденция объясняется совокупностью причин: это недоверие потребителя к пенсионной системе, падение доходов и отсутствие накоплений. «По Сибирскому округу объем сборов компаний в 2017 году составил 434 млн руб., что в 4,5 раза больше аналогичного показате-



Сбор страховых компаний Сибири в 2017 году составил 78 млрд руб., показав рост на 12%

ля прошлого года. Я полагаю, что это продиктовано растущим спросом со стороны обычного потребителя, который приобретает полисы из-за непрозрачности пенсионной реформы, уменьшения доходов, отсутствия накоплений семей и необходимости оплачивать лечение самостоятельно», — рассказал господин Пушкарев. «При этом средний чек полиса накопительно-страхования жизни, по нашей оценке, снизился, что демонстрирует тенденцию

рынка последних двух лет. Это обусловлено тем, что продукты стали продавать в рознице, где минимальная сумма договора небольшая, а не только через персональных менеджеров клиентам среднего уровня и сегменту Private Banking», — комментирует эксперт.

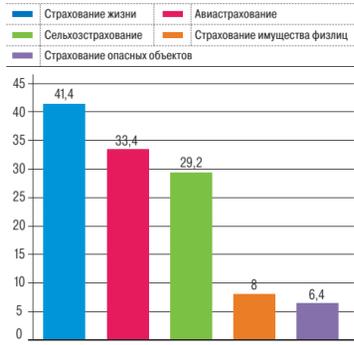
По прогнозам участников отрасли, страхование жизни будет оставаться устойчивым локомотивом роста всей страховой отрасли в ближайшее время. «Это происходит в связи с тем, что ставки по банковским депозитам остаются низкими, и из-за недавнего снижения ключевой ставки до 7,75% в буду-

щем они продолжают снижаться», — комментирует Марина Асаралиева. «Есть основания полагать, что активность в секторе инвестиционного страхования жизни будет оставаться очень высокой, что, в свою очередь, приведет к устойчивому росту всего сектора страхования жизни», — считает она.

При этом собеседница ожидает, что стоимость страхового полиса продолжит индексацию. Так, к примеру, в 2017 году средняя стоимость одного страхового полиса составила 70,8 тыс. руб., тогда как годом ранее этот показатель составлял 46,4 тыс. руб. (рост на 52,7%).

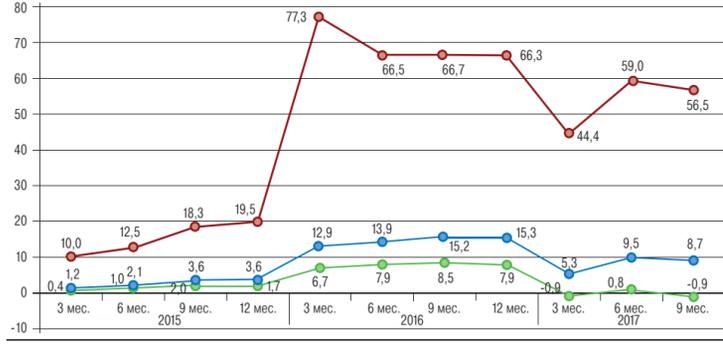
РОСТ СОБРАННЫХ СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ ПО СЕГМЕНТАМ НА ТЕРРИТОРИИ СФО (%)

ИСТОЧНИК: ВСЕРОССИЙСКИЙ СОЮЗ СТРАХОВЩИКОВ.



ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЙ ПРЕМИЙ В ПРОЦЕНТАХ ПО ВСЕМ ВИДАМ СБОРОВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

ИСТОЧНИК: ВСЕРОССИЙСКИЙ СОЮЗ СТРАХОВЩИКОВ



Полезное страхование

Помимо страхования жизни, популярностью у потребителей в 2017 году пользовались авиастрахование и страхование имущества физических лиц. Премии по авиастрахованию (страхование рисков пассажиров и авиаперевозчиков, возникших в рамках осуществления авиационной деятельности) увеличились примерно на 33,4%, что, по словам участников рынка, связано с возросшей популярностью на самостоятельные туры, продолжающимся перетоком покупателей в онлайн и ежегодным увеличением пассажиропотока. К примеру, авиакомпания S7 в 2017 году увеличила перевозки пассажиров на 8,4%, «Аэрофлот» — на 12%, «Россия» — на 41,5%, «ЮТэйр» — на 9,1%.

Также наблюдается рост на рынке страхования имущества физических лиц (на 8%), который является одним из самых популярных и востребованных видов среди населения.

Рост сегмента, считают эксперты, обусловлен низким уровнем проникновения этого вида страхования в целом на рынке. По данным игроков рынка, в России застраховано всего около 5–7% жилья, в то время как в европейских странах добровольным страхованием охвачено до 80% недвижимости. В Сибири договоры страхования имущества имеют порядка 20% частных домохозяйств.

Другим фактором, повлиявшим на рост сборов по страхованию личного имущества, стало развитие банковского канала продаж полисов. Все больше федеральных и региональных банков предлагают заемщикам при заключении договора ипотечного кредитования коробочные продукты, обеспечивающие защиту имущества граждан. Условия по этим продуктам достаточно простые, стоимость полисов небольшая, при этом договор страхования заключается в офисе банка. Согласно статистике Центробанка, сборы через банковский канал в сегменте страхования имущества в 2017 году увеличились на 36,5%.

В аутсайдерах

Наименьшим спросом в отрасли по итогам 2017 года пользовались такие продукты, как страхование от несчастных случаев — падение на 11,5%, ОСАГО — на 9,2%, ДМС — на 6%, каско — на 1%.

Сектор страхования автокаско демонстрирует отрицательную динамику второй год подряд, утверждают участники рынка. «Упал рынок, падают продажи новых автомобилей, в свою очередь, падает платежеспособный спрос», — констатирует Геннадий Плотников.

Снижение страховой активности потребителей в сегменте каско неразрывно связано со стагнацией на авторынке, высокими процентами по автокредитам и падением доходов населения.

«У населения не становится больше денег: инвестиций в экономику крайне мало, потребление падает, из экономических показателей обнадешивает только снижение уровня инфляции», — говорит директор Новосибирского филиала САО «ВСК» Олег Черноусов.

Причинами отказа от страхования от несчастных случаев и ДМС стал материальный фактор и уверенность в невыгодности страхования, считают представители страховой отрасли.

Дело за малым

— финансы —

Новые правила: удобнее и шире

30 декабря 2017 года председатель правительства Дмитрий Медведев подписал постановление (№ 1706 от 30 декабря 2017 года) о правилах субсидирования банков, кредитующих субъекты МСП на льготных условиях — если конечная ставка для них не превысит 6,5% годовых. Согласно постановлению, размер субсидируемой процентной ставки составит 3,5% годовых для субъектов малого предпринимательства и 3,1% — для среднего. При этом кредит можно будет взять не только на инвестиционные цели, но и на оборотные.

Постановление было подготовлено Минэкономразвития РФ в рамках реализации проекта «Малый бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и вступило в силу с 1 января 2018 года. Предполагается, что льготные кредиты будут выдаваться на проекты в приоритетных об-

ластях: сельском хозяйстве, обрабатывающем производстве и производстве пищевых продуктов, в строительстве, здравоохранении и туризме, утилизации отходов, в сфере транспорта и связи и др.

Принципиальных отличий от ранее действующей «Программы 674» несколько. Во-первых, существенно снижается конечная процентная ставка для предпринимателей — ее размер не будет превышать 6,5% годовых. Также снижен и минимальный размер кредита: с 5 до 3 млн руб. Во-вторых, работать по этой программе и получать субсидии смогут не только крупные федеральные банки, но и региональные. Расширен список приоритетных отраслей: в него вошли наука, бытовые услуги и даже торговля (с рядом оговорок). Максимальная сумма кредита на инвестиционные цели, согласно постановлению, составит 1 млрд руб., срок кредитования в этом случае увеличен в два раза — до 10 лет. Также стали доступны льготные кредиты на пополнение

оборотных средств: максимальная сумма такого займа составляет 100 млн руб., срок действия не должен превышать три года.

Банки, которые смогут получать субсидии из бюджета, должны соответствовать ряду критериев. Среди них опыт кредитования субъектов МСП в течение трех последних лет, отсутствие задолженностей по налогам и по возврату субсидий, соблюдение установленных Банком России обязательных нормативов. Кроме того, банк должен быть российским юридическим лицом, а доля участия иностранных юрлиц в его уставном капитале в совокупности не должна превышать 50%. Минимальный размер капитала банка, который сможет принять участие в программе, не определяется.

Рост кредитов малому бизнесу: кому и на что

Спрос на кредитование в сегменте малого и среднего бизнеса существенно вырос уже в 2017 году. Этому в определенной степени способ-

ствовала «Программа 674» (являющаяся в свою очередь, дополнением к «Программе 6.5»), при которой займы субъектам малого и среднего предпринимательства выдавались уполномоченными банками с одобрения Корпорации МСП под 9,6% годовых для малого бизнеса и 10,6% для среднего бизнеса. По данным Фонда развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области, по отношению к показателям 2016 года сумма его поручительств выросла на 58%, а сумма средств, привлеченных в экономику области, увеличилась на 43%. По отношению к показателям 2015 года цифры еще более впечатляющие: сумма поручительств Фонда выросла на 62%, по сумме кредитов отмечается рост на 71%.

Лидирующими сферами деятельности среди заемщиков Фонд назвал «Б» оптовую и розничную торговлю (54,7% от всего объема поручительств), производство (около 20% поручительств) и строительство (7,6% поручительств).

Сходные данные озвучила «Б» пресс-служба банка ВТБ по Сибирскому федеральному округу. Так, в сегменте кредитования малого бизнеса займами в первую очередь пользовались торговые предприятия и производственные компании. Кроме того, в число активных заемщиков попали компании, занимающиеся управлением недвижимостью. При этом в сегменте среднего бизнеса ВТБ в Новосибирской области рост портфеля корпоративного кредитования составил 50%. В сегменте малого бизнеса объем выданных средств за год увеличился на 11%.

«Если несколько лет назад кредитный портфель среднего бизнеса ВТБ по меньшей мере треть приходился на пополнение оборотных средств компаний, то по итогам 2017 года по меньшей мере треть приходится на инвестиционные кредиты сроком от 5 лет», — прокомментировали в пресс-службе банка. Средняя сумма выдаваемых в 2017 году кредитов на нужды малого бизнеса в ВТБ по

СФО составляет порядка 20 млн руб. «В среднем бизнесе в зависимости от целей суммы могут существенно отличаться — в нашем активе крупные инвесткредиты в области сельского хозяйства и пищевой промышленности в сумме 1,4 млрд и 2 млрд руб., а также ряд небольших сделок в размере около 100–200 млн руб. Это в основном проекты в области промышленности. Они не были крупными, но очень важны с точки зрения поддержки развития сферы производства в Новосибирской области — предприятия обновляли производство, строили цеха и т.д.», — пояснили в пресс-службе ВТБ.

Как рассказала «Б» директор управления продаж малого бизнеса Сибирского банка ПАО «Сбербанк» Наталья Левченко, объем кредитования МСБ в 2017 году по сравнению с 2016 годом вырос на 60% в количественном выражении и на 63% в денежном. Прирост кредитного портфеля Сибирского банка в сегменте малого бизнеса в 2017 году составил 20%.

Экономика региона

Сибирские ТОРы: придут ли инвесторы?

В Сибири активно готовятся к созданию территорий опережающего развития (ТОР) — площадок с привилегиями для развития бизнеса. Власти регионов сформировали списки солидных потенциальных инвесторов, но далеко не все предприниматели горят желанием реализовывать проекты в ТОРах.

— перспективы —

Кузбасс

ТОРы — зоны со льготными налоговыми условиями и упрощенными административными процедурами — создаются в России для привлечения инвестиций и ускоренного развития экономики. После принятия в декабре 2014 г. федерального закона «О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ» чиновники почти всех сибирских регионов озвучивали идеи ТОРов. Однако с тех пор сбилось не так много чаяний. В Западной Сибири статус ТОР присвоен только двум территориям — кузбасским моногородам Юрге и Анжеро-Судженску.

Постановление правительства РФ, наградившее Юргу (Кемеровская область) статусом ТОР, было принято в июле 2016 года. Оно предусматривает для резидентов территории существенные льготы. В частности, их освобождают от уплаты налогов на имущество организаций и земельного налога, снижают налог на прибыль. Сейчас у администрации области есть соглашения с двумя инвесторами, рассказал начальник управления инвестиционной политики администрации Кемеровской области Азер Салманов. Первый — «Сибирская инвестиционная группа» — свой проект уже активно реализует. В сентябре прошлого года инвестор открыл первый в Кузбассе завод промышленного рыболовства. В производство радужной форели компания вложила, по данным Салманова, 726 млн руб. В сентябре директор Сибирской инвестиционной группы Борис Горшунин сообщил «Ъ», что планирует построить вторую очередь завода мощностью 1,5 тыс. т рыбы в год. Топ-менеджер не исключил, что рыбозавод будет выращивать африканского сома.

Второй резидент Юрги — Объединенная деревообрабатывающая торгово-промышленная компания, учрежденная гражданами Китая Чжу Сюэсином. Компания планирует в 2018–2022 годах вложить 626 млн руб. в строительство предприятия по обработке древесины. Представитель инвестора Анна Воробьева говорила «Ъ» в конце декабря, что после выхода на полную мощность в 2022 году предприятие будет выпускать 40 тыс. куб. м обрезной доски и 3,6 тыс. куб. м топливных гранул из отходов лесопиления. В перспективе на предприятии планируют наладить выпуск мебельных щитов и готовой мебели.

Анжеро-Судженск стал ТОРом в сентябре 2016 года, условия для инвесторов в этой зоне сходны с юргинскими. Сейчас у ТОРа есть пять не очень крупных инвесторов. Наиболее значимый по размеру инвестиций — проект компании «Мир», учрежденный томскими предпринимателями. По словам Салманова, они запланировали вложить 95 млн руб. в производство стройматериалов из полистиролбетона. Однако директор и соучредитель «Мира» Максим Шайдо признался «Ъ»,

что подумывает «свернуть бизнес в Кузбассе». «Сейчас мы занимаемся в Кемеровской области ремонтом НПЗ», — объяснил Шайдо. — «Власти пообещали нам хорошие перспективы для создания производства стройматериалов: динамичные темпы строительства и т.д. И мы сформировали проект для ТОР. Но теперь мы пожалели, что зарегистрировали компанию в Анжеро-Судженске: фискальные органы просто не дают работать!».

Впрочем, кемеровские власти полны оптимизма. В ближайшее время может решиться вопрос с присвоением статуса ТОР Новокузнецку, сообщил господин Салманов. Заявка была одобрена Минэкономразвития РФ в ноябре прошлого года. Губернатор Кемеровской области Аман Тулеев в своем бюджетном послании отметил, что 14 инвесторов готовы вложить в Новокузнецкую ТОР 17 млрд руб.

Томская область

Близок к получению статуса ТОР и Северск Томской области. Как рассказала председатель комитета стратегического планирования и программно-целевого управления администрации Томской области Евгения Бугаева, проект соответствующего постановления правительства РФ сейчас на стадии согласования. Основной специализацией этой ТОР будет химико-технологическая. В перечень потенциальных инвесторов Северска 11 компаний с 13 проектами в разных сферах. Один из ключевых — Сибирский химический комбинат (СХК), входящий в ГК «Росатом». Он заявил три проекта: создание производства пигментного диоксида титана (797 млн руб.) и создание коммерчески привлекательных фторсодержащих продуктов (3,9 млрд руб.). «По своим проектам СХК готов на 100%», — сообщил гендиректор химкомбината Сергей Точилин. В частности, один проект уже реализуется: организовано опытное производство диоксида титана.

Однако другие опрошенные инвесторы высказались о северской площадке весьма скептически. Один из крупнейших проектов ТОР — создание Томским заводом катализаторов импортзамещающих титан-магнелиевых катализаторов с инвестициями в 3,5 млрд руб. Катализаторами предполагается обеспечить отечественное производство полиэтилена и полипропилена, а также экспортировать в Иран, Саудовскую Аравию и т.д. Директор завода Алексей Постолев заявил, что вероятность реализации проекта в Северске — не более 5%. «Северск — закрытый город с особым режимом, что создает проблемы для внешних инвесторов, с которыми мы ведем переговоры», — объяснил Постолев. В частности, земля в Северске не отчуждается, а для инвестора всегда важно право собственности на участок. Да и производственные процессы будут тормозиться. На

пример, я не смогу срочно подогнать на объект проектировщиков, потому что пропуска в Северске оформляются не быстрее, чем за неделю». Соллидарен с Постолевым и другой потенциальный инвестор — томская инновационная компания «Росинком». Она заявила проект производства композитных материалов для замещения костной ткани стоимостью 75 млн руб. Руководитель проекта Виталий Гузев сказал, что медицинской технологией интересуются различные иностранные инвесторы, которых также не привлекают режимные правила закрытого Северска. «Приходится рассматривать другие площадки», — говорит Гузев.



14 инвесторов готовы вложить в Новокузнецкую ТОР 17 млрд руб.

пример, я не смогу срочно подогнать на объект проектировщиков, потому что пропуска в Северске оформляются не быстрее, чем за неделю».

Соллидарен с Постолевым и другой потенциальный инвестор — томская инновационная компания «Росинком». Она заявила проект производства композитных материалов для замещения костной ткани стоимостью 75 млн руб. Руководитель проекта Виталий Гузев сказал, что медицинской технологией интересуются различные иностранные инвесторы, которых также не привлекают режимные правила закрытого Северска. «Приходится рассматривать другие площадки», — говорит Гузев.

Красноярский край

В Красноярском крае готовится получить статус ТОР город Железногорск, намеренный привлечь на свою площадку инновационные компании. «Проект постановления правительства согласовывается», — сообщил заместитель руководителя агентства науки и инвестиционного развития края Александр Черников. «Надеемся, вопрос будет решен уже в первом квартале. На очереди — проект постановления по Зеленогорску». Как и в других ТОРах, резидентов освободят от земельного налога и налога на имущество, а кроме того, на площадке планируется применить процедуру свободной таможенной зоны. По мнению господина Черникова, это позволит резидентам сократить расходы на импорт оборудования на 30%.

У Железногорска 13 потенциальных инвесторов и 15 проектов на общую сумму 2,65 млрд руб. Санкт-петербургский инвестор «Би питрон и космос» заявил два высокотехнологичных проекта: кабельной продукции и электронных модулей для ракетно-космической и авиационной промышленности и производство гибридных электронных компонен-

тов. Но совладелец компании Вадим Кокотков сдержанно оценивает перспективы железнорожских проектов. «Вероятно, льготный режим ТОР — это хороший вариант для компаний, работающих на открытом рынке», — говорит господин Кокотков. — «А в нашей отрасли заказчики внимательно контролируют наши издержки, и, снизив себестоимость, мы будем вынуждены уменьшить и цены. Мы пока не отказываемся от Железногорска, но рассматриваем и другие площадки».

Алтайский край

В Алтайском крае будет два ТОРа. Минэкономразвития одобрило заявки о создании льготных зон в моногородах Заринске и Новоалтайске. В МЭРТ Алтайского края рассказали, что пакет инвестиционных предложений для площадок ТОР включает 22 проекта на сумму более 7 млрд руб. В планах у инвесторов в Новоалтайске — организация вторичной переработки полимерных материалов, строительство маслозавода, литейного завода, завода металлических конструкций, организация производства металлообрабатывающих станков. В числе крупных проектов в Заринске — строительство кожевенного завода, создание комбината по производству фанеры.

Новосибирская область

Новосибирская область, тоже лелеющая идеи ТОРов, продвинулась по этому пути меньше, чем соседние регионы. Начальник отдела программ территориального развития экономики министерства экономического развития Новосибирской области Маргарита Полянская сообщила, что в ноябре 2017 года была одобрена заявка на создание ТОР в рабочем поселке Линево Искитимского района. «Постановление пока не готово, об инвесторах говорить рано», — прокомментировала госпожа Полянская. В пресс-службе областного правительства считают, что присвоение статуса ТОР даст толчок к эко-

номическому и социальному развитию моногорода. Другой перспективной зоной для территории опережающего развития должен стать поселок Горный. Заявку о предоставлении ему этого статуса предполагается направить в правительство в марте, сказала Маргарита Полянская. Пресс-служба правительства Новосибирской области в декабре сообщила, что в поселке формируется пять инвестиционных площадок общей площадью 34 га, к которым уже подведены необходимые коммуникации. Предполагалось, что ТОСЭР Горный позволит разместить крупные инвестиционные проекты в сфере производства минеральной продукции, переработки полезных ископаемых и производства стройматериалов. В 2016 году в правительстве Новосибирской области надеялись, что статус ТОР получат Маслянинский, Черепановский и Сузунский районы. Однако соответствующие заявки так и не были поданы. Пока для этого нет законодательной базы, уточнила госпожа Полянская.

Республика Хакасия

Еще одна ТОР создается в Хакасии, в моногороде Абаза. Постановление правительства РФ о ее создании вышло в июле 2017 г. Руководитель департамента промышленной политики минэкономразвития Хакасии Николай Евдокимов рассказал, что у ТОР есть пять потенциальных резидентов. Они работают в сферах производства продуктов питания, деревообработки и туристических услуг.

Руководитель отдела промышленной, экономической и тарифной политики Абазы Лариса Зеликова рассказала лишь об одном из инвесторов, переговоры с которым ООО «Абазинское лесоперерабатывающее предприятие», которое будет заниматься глубокой переработкой леса и производить погонажную продукцию. Стоимость проекта около 30 млн руб. «Крупных инвесторов нам заманить трудно», — комментирует

Зеликова, — из-за удаленности Абазы от транспортных артерий».

Без ТОРов

Не воплотилась и идея омских чиновников о создании ТОР на базе моногорода Красный Яр. Как сообщил начальник отдела инвестиционной политики МЭРТ Иван Чура, вопрос будет прорабатываться в апреле после вступления в силу отдельных положений законодательства.

Осталась нереализованной инициатива властей Тывы о создании Енисейской ТОР. Глава республики Шолбан Кара-оол выступал с таким предложением еще в 2014 году, увидев в основе ТОР проект строительства железнодорожной ветки Кызыл — Курагино. «До сих пор по ТОРу нет проекта», — кратко сообщила начальник отдела экономического анализа отраслей экономики министерства экономики Тывы Мария Зубкова.

Впрочем, далеко не все регионы мечтают о ТОРах. Например, правительство Республики Алтай не инициировало создания ТОР, о чем ничуть не жалеет. «Мы активно развиваемся в рамках действующего инвестиционного законодательства! — заявил первый заместитель председателя правительства Республики Алтай Роберт Пальталтер. — В частности, продуктивно используем механизм государственно-частного партнерства».

Независимые эксперты также не возлагают на развитие формата ТОР больших надежд. «Локальные льготные проекты могут быть полезны, но они не имеют масштабного долгосрочного результата», — считает гендиректор «Финэкспертизы» Агван Микаелин. — «Крупным компаниям интересна более системная поддержка. Как, например, в Калуге, которая развивается сейчас наиболее динамично просто потому, что на поддержку инвесторов заточен весь административный аппарат».

Елена Богданова

Рынок выехал на страховании жизни

— экономика —

ОСАГО показывает убытки

ОСАГО все еще остается наиболее проблемным сегментом страхового рынка, но его стабилизация продолжается, уровень выплат автовладельцам постепенно снижается, отмечают эксперты. Как утверждает директор Сибирского регионального центра «Ингосстраха» Виктор Силачев, убыточность страховых компаний в этом сегменте доходит до 100%. «Расходы страховщиков на выплаты по „автогражданке“ превышают сборы. От этого страдают и потребители: компании либо уходят из региона, либо стараются минимизировать свое присутствие на рынке ОСАГО. В итоге получить полис обязательного страхования становится гораздо сложнее», — говорит представитель отрасли.

Также убытки по этому виду страхования формируются из-за мошенников, которые в последние годы активизировали свою работу и, помимо «подставы» на дорогах, занялись выпуском фальшивых полисов и организовали заказные представительства в судах, при котором не более трети отсуженной суммы получает сам автовладелец, остальное уходит «черным» юристам. «Несмотря на все проблемные стороны ОСАГО, мы ожидаем, что значительного сокращения в этом сегменте удастся избежать за счет частичного восстановления продаж новых автомобилей и ра-

ОБЪЕМЫ СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ И ВЫПЛАТ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: ВСЕРОССИЙСКИЙ СОЮЗ СТРАХОВЩИКОВ.



боты системы „Единый агент“, — комментирует Виктор Силачев, директор Сибирского регионального центра СПАО «Ингосстрах». Потенциальные темпы прироста взносов по ОСАГО в 2018 году составят 2–4%, уверен он.

Лидеры меняются

В топ-10 компаний по совокупным страховым взносам на территории Сибирского федерального округа произошли изменения. Лидеры страхового рынка — «РГС Жизнь» и «Росгосстрах» — поменялись местами и по итогам девяти месяцев 2017 года заняли первую и вторую строчки соответственно.

«Если говорить о консолидации рынка, можно лишь отметить, что в 2017 году с рынка Сибири ушло восемь компаний, причиной тому послужили кризис в отрасли и отзыв Центробанком России лицензии после проверки реальности активов у компаний», — оценил отрасль вице-президент «АльфаСтрахования» Вадим Маслов. — «Таким образом, общее число участников местного рынка страхования сократилось со 124 до 116 страховых компаний».

Прогноз от экспертов рынка

В самой отрасли, по прогнозам экспертов, в 2018 году ожидается рост в сегментах страхования имущества физлиц, а также инвестиционном страховании жизни.

Сохранится тренд цифровизации бизнеса: все больше продуктов и услуг будут доступны онлайн через сайты компаний или специализированные приложения, говорят участники рынка страхования. Эта тенденция будет способствовать сокращению издержек компаний и увеличению проникновения страхования. «Мы ожидаем дальнейшего развития страхования имущества граждан — этот вид страхования набирает популярность у населения благодаря развитию банковского канала продаж. Также ожидается рост в видах страхования, связанных с телематикой, — ДМС, во многом благодаря развитию телемедицины, а также каско за счет интеграции телематического оборудо-

вания», — комментирует директор Сибирского регионального центра СПАО «Ингосстрах» Виктор Силачев.

По данным Всероссийского союза страховщиков, в 2018 году рынок страхования России продемонстрирует динамику на уровне 10–15% (в 2017 году — 9–11%), приводя данные господин Силачев. «По нашим же оценкам, рынок корпоративного страхования в 2018 году покажет положительную динамику, не превышающую 3%. В розничном бизнесе ситуация во многом зависит от страхования ОСАГО — на данный момент обсуждаются вопросы либерализации сегмента», — говорит он.

По прогнозу рейтингового агентства «Эксперт РА», в условиях отсутствия драй-

веров роста рынка страхования (без учета страхования жизни) в 2018 году стагнация на нем продолжится. Темпы прироста взносов составят 2–3%. «Положительный вклад в динамику внесут ДМС за счет инфляции стоимости медицинских услуг и продвигания программ страхования от онкозаболеваний, страхование от несчастных случаев и болезней, которое будет поддерживаться оживлением на рынке потребкредитования», — считает Олег Черноусов.

В сегментах страхования автокаско будет наблюдаться сокращение премий, а в ОСАГО — стагнация. По прогнозу RAEX (Эксперт РА), страховой рынок в 2018 году с учетом страхования жизни вырастет на 9–10%.

Лолита Белова

Лидеры рынка страхования в Новосибирской области по количеству страховых премий

Место	Страховая компания	9 месяцев 2017 года	9 месяцев 2016 года	Изменение в тыс. руб.	Изменение в %
1	РГС Жизнь	914 866	834 915	+79 951	+9,58
2	Росгосстрах (ПАО)	913 658	1 434 397	-520 739	-36,3
3	РЕСО-Гарантия	871 486	950 088	-78 602	-8,27
4	ВСК	866 117	854 904	+11 213	+1,31
5	СОГАЗ	832 605	684 149	+148 456	+21,7
6	АльфаСтрахование	773 168	888 836	-115 668	-13,01
7	АльфаСтрахование-Жизнь	523 336	404 478	+118 858	+29,39
8	Ингосстрах	496 108	638 648	-142 540	-22,32
9	ВТБ Страхование	494 594	416 704	+77 890	+18,69
10	Сбербанк страхование жизни	452 009	694 490	-242 481	-34,91

По данным banki.ru.

Современная индустриальная площадка — залог успешного бизнеса

Промышленно-логистическому парку Новосибирской области (ПЛП) в этом году исполняется 10 лет. Это крупнейший в восточной части России индустриальный парк площадью 2000 га и одна из наиболее привлекательных площадок для инвесторов, планирующих освоить рынок Сибири и Дальнего Востока. Не случайно, появившись гораздо позже таких знаковых объектов Новосибирской области, как Академгородок и наукоград Кольцово, ПЛП за короткий срок стал еще одной визитной карточкой региона.

— индустрия —

Индустриальные парки — драйверы развития

Организация индустриальных парков является мировой практикой. Объединение новых предприятий на одной территории дает возможность использовать эффект масштаба для снижения расходов на содержание капиталоёмкой инфраструктуры, позволяет развивать дополнительные сервисы, в том числе открывать учебные центры, выставочные залы, строить жилье для работников компаний-резидентов. По сравнению с зарубежным опытом Россия находится в самом начале пути, первые промышленные парки были созданы в 2005–2007 годах. Тем не менее Новосибирская область оказалась в числе первопроходцев, сделав ставку на привлечение крупных игроков не на старые заводы, оставшиеся после распада Советского Союза, а на новую площадку, способную удовлетворить все требования инвесторов.

Началом реализации одного из самых знаковых проектов в современной истории Новосибирской области стало подписание в 2007 году распоряжения руководства региона о создании Промышленно-логистического парка.

Развитием проекта с самого начала занималось Агентство инвестиционного развития Новосибирской области (АИР). Вместе с тем было очевидно, что предстоит большой объем работ по строительству инженерно-транспортной инфраструктуры ПЛП, ее дальнейшей эксплуатации, а также решению организационных и технических вопросов в интересах будущих резидентов. Для этих целей и была создана Управляющая компания «Промышленно-логистический парк» (УК «ПЛП»).

В ноябре 2015 года ПЛП Новосибирской области получил сертификат соответствия национальному стандарту индустриальных парков Российской Федерации. Соответствие парка всем критериям и нормам российского законодательства подтверждает и такой интересный факт: из 112 действующих в России индустриальных парков только семь, в том числе Новосибирский ПЛП, получили право на субсидирование со стороны Минпромторга РФ. Основная причина — далеко не все из заявленных российскими регионами парков смогли привлечь резидентов и обеспечить их инфраструктурой.

Использовать конкурентные преимущества территории

Одной из причин успешности ПЛП можно назвать использование естественных конкурентных преимуществ региона — крупного промышленно-логистического узла. Именно

поэтому парк разместили на пересечении ключевых транспортных магистралей.

Расположение Новосибирска — на пути между Европой и Азией — практически идеально для размещения бизнеса с серьезными амбициями.

Развитое железнодорожное, авиационное и автотранспортное сообщение, возможность распределять грузовые потоки, идущие с запада на восток, в том числе в страны Средней и Центральной Азии, — лишь одна из причин выбрать Новосибирск для локализации производства или логистического комплекса.

В числе конкурентных преимуществ третьего по численности на-



На территории ПЛП компания «Сибалюкс» ведет производство алюминиевых композитных панелей

селения города России — мощный промышленный потенциал, квалифицированные кадры, научная среда, государственная поддержка, а также ряд других факторов, способных обеспечить комфортные условия российским и зарубежным инвесторам.

Надежная инфраструктура — для уверенной работы

Тем, кого приглашали в начале 2008 года посетить площадку будущего промышленно-логистического парка, сложно было поверить, что пройдет всего несколько лет и на месте прежних сельскохозяйственных угодий появятся современные промышленные объекты. Но именно такой подход — создание индустриального парка в «чистом поле» — позволил построить инфраструктуру с заделом использования в несколько десятков лет.

Известно, что выбор в пользу старых площадок обычно влечет за собой выполнение долгосрочного дорогостоящего ремонта, при этом компаниям приходится мириться с неэффективной транспортной логистикой, частыми авариями на изношенных сетях, ограничениями в подаче газа и электроэнергии и даже та-



Один из резидентов ПЛП — корпорация «Глория Джинс»

кими «мелочами», как отсутствие широких пролетов, ограниченная высота старых производственных корпусов, нехватка офисных помещений.

Площадка ПЛП дает возможность резидентам строить свои объекты, исходя из индивидуальных потребностей и по самым современным технологиям.

— Наш промышленно-логистический парк сформирован как современная инвестиционная площадка с полным комплексом инженерной и дорожно-транспортной инфраструктуры, — говорит генеральный директор АО «УК „ПЛП“» Ирина Бокова. — На его территории созданы все необходимые условия для развития логистических и производственных компаний.

Для того чтобы обеспечить территорию ПЛП инженерной и дорожно-транспортной инфраструктурой, из бюджета области было выделено 3,8 млрд руб. За счет этих средств были построены и введены в эксплуатацию газопровод высокого давления, электросетевые объекты, система водоотведения и комплекс очистных сооружений, внутриплощадочные автомобильные дороги и железнодорожные пути.

— Для строительства завода мы искали участок, обеспеченный электроэнергией, газом, системой водоотведения, с удобной логистикой. Все это нашей компании обеспечил ПЛП, — говорит директор ООО ТУ «Сибалюкс» Ольга Красношапка. — Отмечу также оперативность работы АИР и УК «ПЛП» — от подписания со-

глашения о реализации инвестпроекта до выпуска первой партии продукта прошло чуть больше года.

Компании, сделавшие выбор в пользу ПЛП, обеспечены всем спектром транспортных возможностей. Железнодорожная сеть парка включает не только пути, но и сортировочную станцию, что дает резиденту возможность доставки товаров железнодорожным транспортом без строительства собственного тупика. Двухполосные внутриплощадочные дороги с цементобетонным покрытием высокой прочностью рассчитаны на непрерывный поток большегрузов. Расположение ПЛП на пересечении транспортных магистралей обеспечивает компаниям-резидентам доступ на рынок не только Новосибирской области, но и соседних регионов — Омской, Томской и Кемеровской областей, а также Алтайского края. Можно отметить, что в радиусе 600 км от Новосибирска сегодня проживает более 12 млн человек.

Инвестпроектам обеспечен «зеленый коридор»

— Мы наладили работу с инвесторами по принципу одного окна. Проще говоря, инвестор, желающему реализовать проект в ПЛП, достаточно обратиться в Агентство инвестиционного развития. И я уверяю: инвестор сможет сконцентрироваться непосредственно на ведении своего бизнеса, заниматься отвлеченными вопросами ему не придется. Наши специалисты обеспечивают всестороннюю поддержку на всех этапах реализации проекта. В том числе окажут помощь в поиске партнеров, организации деловых контактов, про-

ведут информационное и правовое консультирование, — подчеркивает генеральный директор АИР Александр Зырянов.

В частности, АИР оказывает помощь инвесторам в подготовке пакета документов для получения налоговых льгот и субсидий, к примеру, компенсации части процентной ставки по банковскому кредиту или лизинговым платежам.

Работа в режиме одного окна позволяет инвесторам заметно сэкономить время и финансы. Например, за 6–7 месяцев инвестор может заключить договор аренды, получить разрешение на строительство и выйти на площадку.

В 2015 году на площадке ПЛП свой завод запустил один из самых известных производителей холодильного оборудования итальянский холдинг «Arne».

— Во многом благодаря поддержке АИР и УК «ПЛП», а также сложившейся инфраструктуре ПЛП путь нашего проекта от момента поиска земли до готовности к производству составил всего полтора года, — рассказал генеральный директор ООО «Arne» Вальтер Лаццарини.

Управляющая компания не просто предоставляет земельный участок, но и отвечает за выдачу технических условий и присоединение объектов резидентов парка к существующей инфраструктуре.

— Мы обеспечиваем резидентам ПЛП упрощенное прохождение всех административных и разрешительных процедур. Наши специалисты оказывают консультации по подключению к энергообъектам, помогают рассчитать потребности в ресурсах, — говорит Ирина Бокова. — Кроме того, мы готовы оказы-

вать широкий спектр сервисных услуг. В частности, взять на себя функции технического заказчика и технического надзора при строительстве объектов резидентов.

Не откладывайте визит в ПЛП

Тщательная работа с инвесторами над проектами и удобство размещения в ПЛП дали свои результаты. В числе резидентов ПЛП такие известные производители, как корпорация «Глория Джинс» и компания «Мон'дэлис». Всего в ПЛП 13 резидентов, они уже вложили в развитие проектов 29 млрд руб.

Пока в ПЛП еще имеются свободные площади для реализации бизнес-проектов. За последние полгода решение стать резидентами парка приняли еще пять компаний. Общий объем инвестиций по их проектам составит более 2,5 млрд руб. Так, в октябре инвестиционное соглашение было подписано с Группой компаний ИЕК — проект строительства завода по производству электротехнического оборудования.

Привлекая новых участников, специалисты УК решают и вопросы развития сервиса для своих резидентов. УК совместно с АИР был подготовлен проект, нацеленный на сопровождение большегрузного транспорта, который работает на территории парка. Для этого проекта уже найден инвестор, его задачи — обеспечить техническое обслуживание транспорта и комплекс услуг для водителей.

— В среднесрочной перспективе на нашу площадку будут заходить новые компании, мы намерены расширять список предлагаемых сервисов, — говорит Ирина Бокова.

Промышленно-логистический парк Новосибирской области

КРУПНЕЙШИЙ ЗА УРАЛОМ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК ПЛОЩАДЬЮ 2 ТЫС. ГА

- 29** млрд руб. инвестиций, вложенных инвесторами
- 2,3** млрд руб. уплаченных налогов
- 2** тысячи созданных рабочих мест
- Входит в **5** крупнейших парков России

ИДЕАЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

ПЛП находится в 12 км от Новосибирска, в 6 км от Аэропорта Толмачёво.

Соседствуют Транссибирская Магистраль, Федеральная трасса Р-254 «Иртыш», ст. Чик, г. Обь.

СОВРЕМЕННАЯ ПЛОЩАДКА С ПОЛНЫМ КОМПЛЕКСОМ ИНЖЕНЕРНОЙ И ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

- 16** км автодорог с высокопрочным покрытием
- 12,4** км железнодорожных путей
- 46** км линий электропередачи
- 15** км газопровода
- 9** км тепловых сетей



Для обеспечения экологической безопасности в ПЛП работает мощный комплекс очистных сооружений

Экономика региона

Перестройка для девелоперов

Госдума приняла в первом чтении законопроект, ужесточающий контроль за долевым строительством в России. Парламентарии намерены создать единую «систему слежения» за строительством с привлечением средств граждан, а также ввести механизм координации контролирующих органов субъектов. Еще одно принципиальное нововведение — от организации жилищно-строительных кооперативов и выпуска жилищных сертификатов решено отказаться. Представители рынка считают, что предложенная законодательная инициатива не решит проблемы дольщиков и только усложнит жизнь строителям. Эксперты уверены: чтобы навести порядок в отрасли, достаточно заменить ряд формулировок в уже действующих законодательных актах.

— строительство —

Суть изменений

В начале года депутаты Госдумы приняли в первом чтении законопроект, который, по их мнению, должен навести порядок на строительном рынке. Предполагается, что к середине года документ пройдет все стадии рассмотрения и будет принят парламентариями. После его принятия в стране появится вертикаль органов власти, контролирующая доленое строительство.

По новым правилам в схеме «строитель — покупатель» появится посредник — банк, который будет распоряжаться всеми финансовыми потоками, мониторить застройщика на протяжении всего строительства. Если сроки будут нарушены и финансовая устойчивость девелопера пошатнется, достраивать дом будет другая компания. Риски будут переложены на банк, а он, в свою очередь, еще осторожнее будет подходить к кредитованию девелоперов.

«Согласно законопроекту, контролирующая функция в долеом строительстве будет возлагаться исключительно на органы Госстройнадзора либо на специально созданные самостоятельные органы исполнительной власти регионов. Правительство Российской Федерации наделяется полномочиями по установлению требований к организации и проведению такого контроля, а Минстрой России приобретает полномочия по согласованию назначения на должность руководителя контролирующего органа региона. Таким образом, будет создана единая система контроля за ходом долевого строительства в стране», — приводит пресс-служба Минстроя РФ слова министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Михаила Меня.

Предполагается, что «Фонд защиты прав граждан — участников строительства» будет следить, чтобы застройщики соответствовали требованиям закона о долеом строительстве. Кроме того, новый законопроект запрещает привлекать деньги на строительство объектов через жилищно-строительные кооперативы (ЖСК), которые в том числе создавались для постройки проблемного дома, а также выпускать жилищные сертификаты.

Оценка застройщиков

Представители рынка согласны, что контроль за долеом строительством нужен, однако предложенные меры полностью заменят долеое строительство и еще более обострят ситуацию на рынке.

— Очевидно, что будут дополнения и уточнения к данному законопроекту. Однако если конечная редакция документа существенно не будет отличаться от утвержденной, могут возникнуть проблемы не только у застройщиков, но и у государства в части администрирования исполнения принятых норм. Это приведет к временному параличу системы и риску снижения выданных разрешений на строительство, — рассуждает руководитель комитета по жилой недвижимости новосибирского представительства РГУД, директор по продажам компании «Сибкакадемстрой» Динар Зарипов, отмечая, что, если ситуация будет развиваться по негативному сценарию, застройщикам придется искать пути обхода нового документа.

Чтобы этого не произошло, законопроект необходимо пересмотреть, считает Ди-

нар Зарипов. По его мнению, нужно уточнить нормы, касающиеся «целевого характера использования средств». Поскольку они либо не соответствуют строительным реалиям, либо очень узко изложены.

«Вопрос распоряжения деньгами дольщиков требует регулирования со стороны государства. Только в предлагаемой редакции закона сделано это некавалифицированно, фрагментарно. Нужно опираться на опыт регулирования финансовой системы. Девелоперы, равно как и банки, работают с деньгами населения, поэтому есть смысл проводить аналогию с банковским сектором. Для этого процесса необходима нормативная база, позволяющая контролировать критичные для данной специфики финансовые параметры, единая и четкая методология финансового учета, регулятор, обладающий достаточной экспертизой для исполнения функций аудита и мониторинга за исполнением технологии учета и исполнением нормативов», — считает Динар Зарипов.

Представитель «Сибкакадемстрой» обратил внимание, что за последние годы строительный рынок региона практически избылся от «одноразовых застройщиков».

«В тексте нового закона мы видим норму: одно разрешение на строительство — одно юридическое лицо. Для стабильности рынка важно наличие крупных, надежных игроков. Эта же норма, по нашему субъективному мнению, поворачивает все вспять», — продолжает собеседник.

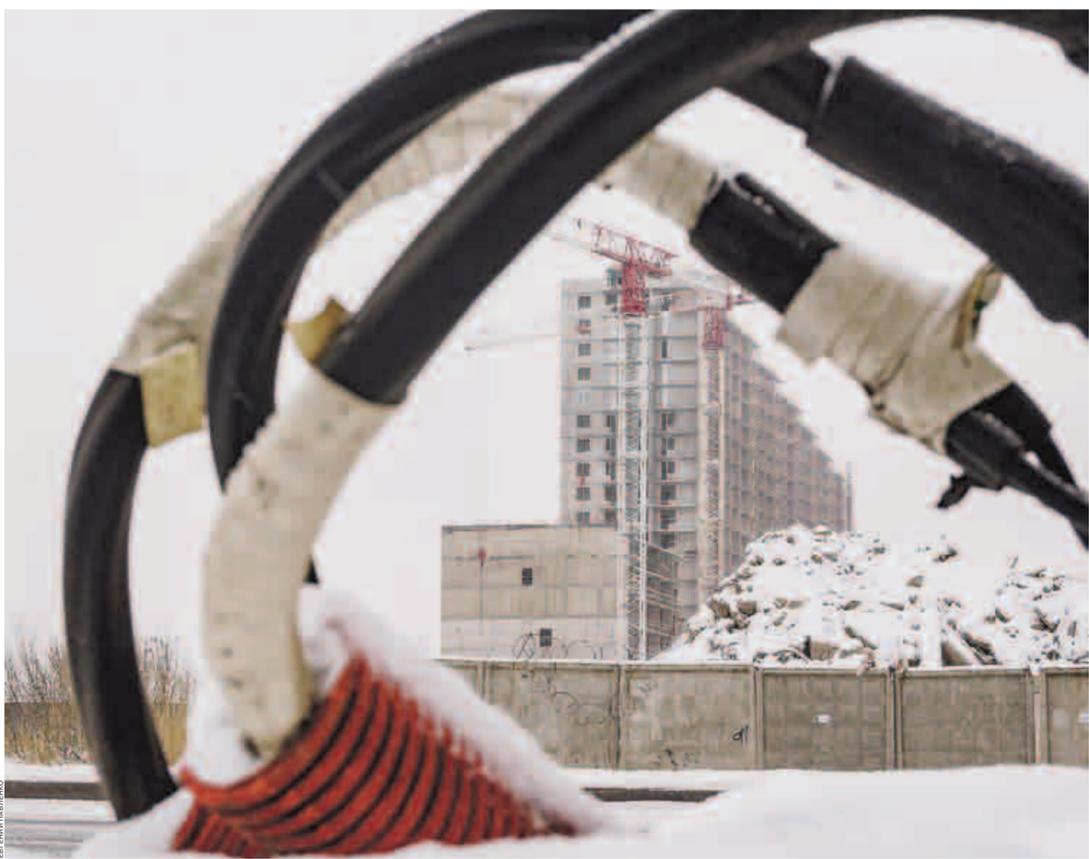
Безусловный плюс законопроекта, по словам Динара Зарипова, — это создание единой информационной системы: клиентам не нужно будет искать по разным сайтам информацию о застройщике, а госорганам — контролировать тысячи сайтов застройщиков.

Директор «Гринадестрой», депутат горсовета Новосибирска Вячеслав Илюхин считает, что «любое ужесточение правил до добра не доведет». Застройщик полагает, что принимаемые поправки не нужны совсем. По его словам, достаточно разобраться с терминологией закона «Об участии в долеом строительстве» 214-ФЗ.

«Есть пункт: региональный контролирующий орган имеет право проводить ежеквартальную проверку. Вместо „имеет право“ необходимо написать в законе „обязан“, и все. Сейчас проверяют выборочно, тех, кто чем-то не понравился, а так будут всех. И проверять надо всего две цифры: деньги, которые поступили по договору долеого участия (ДДУ), и их фактический расход. Останавливать надо не стройку, а прием денег по ДДУ. Как только компания приведет все документы в соответствие, разрешить ей принимать деньги. И не будет обманутых дольщиков, и у строителей не будет головной боли», — считает Вячеслав Илюхин.

Генеральный директор ГК «Стрижи» Игорь Белокобыльский сомневается, что от предложенных законодательных инициатив ситуация на строительном рынке стабилизируется, поскольку время, по его мнению, уже упущено.

«Если бы подобные инициативы появились в 2014 году вместо инсинуаций с обществом взаимного страхования и прочего, если бы тогда обратили внимание на контроль за деятельностью жилищно-строительных кооперативов, из-за которых „в серой зоне“,



Скоро девелоперы не смогут продавать квартиры «на стадии котлована»

по моим подсчетам, в Новосибирске находится от 5 до 10% всех сделок, а в Москве — до 30%, то это бы сработало. Эффект был бы тогда положительный», — рассуждает господин Белокобыльский.

Оценивая предложенную законодательную инициативу, представитель ГК «Стрижи» отметил, что она больше напоминает «имитацию бурной деятельности», поскольку нет четкого описания, кто будет «судьями» в выстроенной вертикали контроля: «Федералы, они вообще очень редко понимают, что происходит в „замкадье“. А здесь какие-то тети из Москвы будут принимать какие-то решения на основании каких-то данных».

«Этот закон, как в великопешной русской поговорке: мертвому припарки. Вот вы представьте: человек лежит в морге на столе — ему уже на все наплевать, а тут суетятся, пытаются ему ингаляцию сделать. Та же самая ситуация! Положительных моментов нет», — резюмировал Игорь Белокобыльский.

Генеральный директор компании «Энергомонтаж» Иван Сидоренко считает, что предложенные поправки добыют долеое строительство, но проблему обманутых дольщиков не решат. «Нам, строителям, обещали, что в регионы будут направлены тексты законопроекта, чтобы мы смогли с ним ознакомиться, изучить и направить в Госдуму свои рекомендации. Мы рассчитываем, что документ прошел только первое чтение, есть возможность внести поправки, чтобы не усугубить и без того непростую ситуацию», — отметил Иван Сидоренко.

Неоднозначная реакция на новый законопроект и у представителей региональной власти. Так, в ходе пресс-конференции исполняющий обязанности министра строительства Новосибирской области Иван Шмидт отметил, что ощущения от нового документа двоякие.

«В части того, что банки будут задействованы как дополнительные проверяющие структуры, польза есть. С другой стороны, банки уже сейчас неохотно финансируют небольшие строительные организации. Мы боимся, что произойдет выхолащивание мелких компаний. Многие из них занимаются строительством на селе, и, скорее всего, им придется уйти с рынка», — рассказал Иван Шмидт.

Динар Зарипов на этот счет отметил, что есть риски с поисками банка, способного выполнять функции контроля: «Вызывает сомнение и наличие в финансовой системе

достаточного количества экспертов, способных реализовать тот объем и глубину контроля и экспертизы, которые предусматриваются в настоящих изменениях к 214-ФЗ. Например, Сбербанк уже в течение трех-четырёх лет создает аналогичную систему по контролю за целевым использованием денег по проектному финансированию, его аппарат покрывает только объем кредитования Сбербанка. По нашим данным — около 20–30% от всего рынка новостроек. В других банках данная экспертиза реализована значительно слабее».

Как отреагирует рынок

И.о. министра строительства региона не исключает, что новый закон в итоге приведет к удорожанию квадратного метра в новостройках — рост цен подстегнут банки, которые будут диктовать свою политику.

«Мы свое отношение к федеральному закону подготовили и направили информацию в федеральный центр. В частности, нас беспокоят ограничения в отношении небольших строительных компаний. Законопроект устанавливает ограничения на деятельность для компаний, которые за последние три года сдали менее 10 тыс. кв. м жилья. У нас есть строители, которые работают на селе, но они не выполняют указанные объемы. Поэтому мы предлагаем отказать от ряда ограничений», — отметил Иван Шмидт.

Эксперт полагает, что работа в рамках нового законодательства приведет к снижению объемов вводимого жилья, что в итоге ударит по застройщикам, работавшим по долеой схеме, и по подрядчикам. И.о. министра строительства региона сообщил, что темпы строительства в области уже упали на 14% до 1,725 млн кв. м по итогам 2017 года. Отметим, что в Новосибирске по итогам 2017 года введено 1,043 млн кв. м жилья. В 2016 году было введено 1,527 млн кв. м жилья.

«Ситуация на строительном рынке напряженная. Если несколько лет назад было около десятка компаний со свободным оборотом средств, которые находились в поиске земельных участков, то на сегодняшний момент их количество уменьшилось. Деньги за земельные участки перечисляли на счета ЖСК, которые далее оплачивали работы подрядчиков и вводили проблемные объекты в эксплуатацию. На застройку брошенного дома необходимо от 150 до 400 млн руб. Это большая сумма, и необходимо время, чтобы ее где-то изыскать. Еще одна проблема, актуальная для всех регионов, — это понижение платежеспособности населения.

Как следствие — квартиры продаются плохо, идет цепная реакция: застройщики снижают темпы строительства, денег в обороте все меньше, строительные материалы дорожают», — рассуждает Иван Шмидт.

Еще одним результатом нововведения станет снижение уровня конкуренции: с рынка уйдут не только слабые и недобросовестные участники, но и небольшие честные застройщики, которые не выдержали падения маржи. В то же время после отмены долеого строительства на рынке смогут работать именно финансово устойчивые игроки, дома будут чаще сдаваться в срок, случаи мошенничества станут единичными.

Ситуация в регионе

Напомним, в конце 2017 года Генпрокуратура РФ назвала 24 региона, где ситуация с обманутыми дольщиками остается сложной. В список попали Новосибирская область и Красноярский край. Как отмечал министр строительства и ЖКХ РФ Михаил Минь, долги застройщиков и обманутых дольщиков есть в 69 российских регионах из 85. Всего в стране насчитывается 836 долгостроев. 139 объектов планировали достроить в 2017 году, 187 — в 2018 году.

Отметим, что на сегодня Новосибирская область является одним из самых проблемных регионов Сибирского федерального округа по количеству обманутых дольщиков. В реестре, размещенном на сайте Минстроя РФ, значится 1036 пострадавших и 45 проблемных объектов (по 1 объекту на каждые 60 тыс. человек). Не молчат и сами дольщики: за последние несколько недель в Новосибирске устраивали пикеты обманутые клиенты ЖСК «Залесский», ЖСК «Галушака», 15 и группы компаний «ПТК-30». Меньше всего обманутых дольщиков в Кемеровской области (всего 1 проблемный объект на весь регион с населением 2,7 млн чел.), в Алтайском крае всего три проблемных объекта. В Красноярском крае проблемных объектов втрое меньше, чем в Новосибирской области.

По словам Ивана Шмидта, до 2020 года в эксплуатацию в Новосибирской области должны быть введены 39 проблемных домов. В текущем году планируется ввести 10 объектов по адресам: Галушака, 15, Есенина, 65, Немировича-Данченко, 16/2, Учительская, 9, Декабристов, 10, Залесского, 6, Петухова б/б, Сухарная, 1, а также дома в поселках Краснообск и Кольвань. Однако и.о. министра строительства также отметил, что списки могут в течение года корректироваться.

Татьяна Косачева

Дело за малым

— финансы —

С13 При этом основными целями заемщиков были пополнение оборотных средств, рефинансирование текущей задолженности в сторонних банках и кредитование на инвестиционные цели. Самыми распространенными отраслями спикер также назвала розничную и оптовую торговлю, сельское хозяйство и производство. «В среднем сумма кредитных средств, предоставляемая клиентам МСБ по обеспеченным кредитам, составила 6 млн рублей», — добавила госпожа Левченко.

Кредитам пророчат популярность

Директор Новосибирского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Станислав Тишунов в комментарии „Ъ“ заметил, что в 2017 году общий объем кредитных средств, вы-

данных Новосибирским филиалом «Россельхозбанка» предприятиям в сегменте МСБ, остался на уровне 2016 года и составил 7,1 млрд рублей. В основном заемные ресурсы предоставлялись на пополнение оборотных средств. Ожидаемо, что из общего объема выдачи порядка 70% было предоставлено клиентам агропромышленного комплекса, 18% — производственным компаниям и только 12% — предприятиям торговли.

«В целом линейку кредитных продуктов указанная программа поддерживает не изменит, так как текущая кредитная линейка банка удовлетворяет все потребности клиентов как на оборотные, так и на инвестиционные цели», — замечает господин Тишунов. — Однако следует отметить, что процентные ставки, которые предлагаются клиентам в рамках программы, привлекают заемщиков и традиционно вызывают рост спро-

с на кредитные ресурсы. Указанная программа не станет исключением».

По данным начальника управления кредитования малого и среднего бизнеса банка «Левобережный» Елены Севостьяновой, в 2017 году сегмент малого и среднего бизнеса активно кредитовался. Чистый прирост соответствующего портфеля банка «Левобережный» выше прироста 2016 года почти на 30%. Основным кредитующимся сегментом остается розничная и оптовая торговля, но отмечается тенденция роста (доля увеличена на 24%) по производственным предприятиям и компаниям, оказывающим услуги. Доля поступивших заявок на инвестиционные цели увеличилась на 34%, как следствие, это привело к увеличению средних сумм запрашиваемых кредитов.

«Сегмент малого и среднего бизнеса кредитруется активно всегда, несмотря на величины процентных

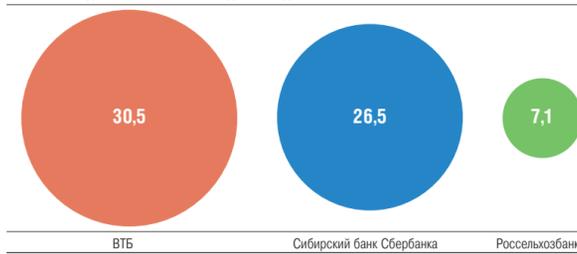
ставок, так как того требует развивающийся бизнес. Однако новая программа субсидирования однозначно приведет к всплеску активности, так как она широко сегментирована как по суммам кредита, так и по целевому назначению», — рассказала „Ъ“ госпожа Севостьянова. — В связи с тем,

что с программой субсидирования будет работать большое количество банков, а особых требований к продуктовой линейке здесь нет, в борьбе за клиента банки начнут пересматривать свои кредитные продукты в сторону улучшения условий».

Мargarita Решетинская

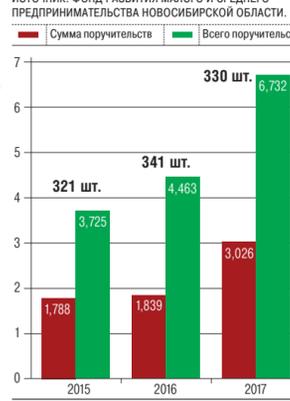
ЛИДЕРЫ ПО ОБЪЕМУ ВЫДАНЫХ КРЕДИТОВ В СЕГМЕНТЕ МСБ В 2017 ГОДУ (МЛРД РУБ.)

ИСТОЧНИК: ФОНД РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.



СПРОС НА КРЕДИТОВАНИЕ В СЕГМЕНТЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА СУЩЕСТВЕННО ВЫРОС (МЛН РУБ.)

ИСТОЧНИК: ФОНД РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.



Экономика региона

Ставка на уникальность

Сибирские ритейлеры увеличивают в продажах долю private label — в 2017 году рост составил 4,5%, год назад — около 4%. Если раньше развитием собственных торговых марок занимались в основном крупнейшие торговые сети, то сейчас локомотивами в этом сегменте выступают участники рынка, работающие в бюджетной нише. Экономическая ситуация в стране ставит цену в приоритет, говорят ритейлеры. Эксперты уверены: тренд еще набирает обороты и в перспективе двух лет доля собственных торговых марок в структуре выручки торговых сетей вырастет с нынешних 13% до 25%.

— ритейл —

Привлекательный сегмент

Продажи собственных торговых марок в торговых сетях набирают обороты. По итогам прошлого года в России до 8% объема розничной торговли пришлось на продажи в сегменте private label, притом что в 2014 году, по данным международной исследовательской компании Nielsen, доля продаж товаров собственных торговых марок (СТМ) в общем объеме выручки ритейла достигла 6%. «Оборот розничной торговли продуктами питания по итогам прошлого года составил около 14,5 трлн руб., на долю СТМ в структуре оборота розничной торговли в прошлом году пришлось около 1,1 трлн руб. Для сравнения, в 2016 году оборот розничной торговли продуктами питания составил 13,8 трлн руб. при доле СТМ примерно в 6,5%, или 0,9 трлн руб.», — говорит управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский. В Сибири показатели несколько ниже, чем общероссийские, — продажи private label в сибирских торговых сетях в 2017 году составили около 4,5%, в 2016 году — около 4%. Это связано с более низким по сравнению с центральной частью России уровнем присутствия федеральных ритейлеров, развивающих собственные бренды, отмечает господин Жарский.

В среднем по рынку на продукты private label в структуре выручки продуктовых сетей пришлось от 13% до 23%, тогда как до кризиса в 2014 году показатели были втрое ниже, более того, далеко не все ритейлеры владели СТМ, отмечает эксперт. Сейчас все российские ритейлеры однозначно заявляют о своих планах по расширению ассортимента товаров под собственными торговыми марками и увеличению доли такой продукции в обороте компании. Так, в обороте сети гипермаркетов «Лента» доля СТМ сегодня находится на уровне 12%. «В 2018 году мы планируем дальнейшее расширение ассортимента СТМ в различных товарных категориях и ценовых сегментах», — сообщили в пресс-службе компании. По словам директора по закупкам СТМ «Ашан ритейл Россия» Надежды Падериной, каждый пятый проданный товар в магазинах сети — это СТМ. «Показатели по Сибири в целом соответствуют трендам по России. Мы, разумеется, планируем рост в 2018 году, преимущественно за счет выпуска новых продуктов и покрытия новых потребностей», — говорит она.

Эксперты отмечают: если раньше private label развивали в основном крупнейшие торговые сети в среднем сегменте, то сейчас локомотивами развития сегмента вы-

ступают участники рынка, работающие в бюджетной нише. В начале 2017 года Nielsen назвала дискаунтеры основным каналом сбыта частных марок в России, которые обеспечивают около 80% продаж. Продажи СТМ в дискаунтерах (в период с февраля-марта 2016 года по январь-февраль 2017 года) увеличились по сравнению с годом ранее на 13,5% в денежном выражении, в то время как в других каналах современной торговли — на 0,8%.

В товарообороте одного из крупнейших сибирских ритейлеров «Холлидей» доля СТМ составляет более 70%. С 2018 года компания сосредоточилась на моноформате, открывая магазины в формате дискаунтеров. «Сегодня на рынке достаточно много ритейлеров, продающих только СТМ. Например, на рынке спортивных товаров много таких игроков. «В продовольственном ритейле этот тренд только начинается. Мы давно занимаемся развитием private label, сейчас пошли в модель, где доля СТМ преваляется», — говорит владелица «Холлидей» Николай Скороходов. Компания, по его словам, развивает формат «мягкого дискаунтера». «Для себя мы определили, что должны давать постоянно низкую цену на товар, представленный в магазине. Этого нельзя сделать, если товар пересекается с каким-либо производителем, поскольку в этом случае практически всегда где-то проводится акция. Соответственно, подход начинает рушиться. Избежать этого возможно, если продаешь уникальный товар, при этом не вкладываешь в него промо и прочие маркетинговые бюджеты со стороны поставщика. А это и есть СТМ», — говорит господин Скороходов. Он уточнил, что компания намерена и дальше развивать сегмент СТМ, однако цели довести долю private label в сети до 100% нет.

По данным на конец 2016 года, доля private label в товарообороте гастрономов «Красный Яр» составила 9%, в 2017 году — уже 12%. Отдельно в дискаунтерах «Батон» доля растет быстрее, и в 2017 году доходила до 21%, то есть пятая часть ассортимента продавалась под СТМ, рассказал директор по маркетингу гастрономов «Красный Яр» и дискаунтеров «Батон» Виктор Бахов (сети «Красный Яр» и «Батон» в Красноярском крае и Хакасии развивает ОАО «Енисейская торговая компания»): «На 2018 год мы планируем рост доли СТМ ускоренными темпами. Это будет происходить прежде всего за счет более быстрого ввода новых товаров». Также с 9% в 2016 году до примерно 12% в 2017 году увеличила долю СТМ в товарообороте сеть универсамов «Бегемот» (Кемеровская область). «Наша компания не ставит перед собой цель запустить как можно боль-



Разница между стоимостью товаров под СТМ сетей и под известными брендами составляет 20–30%

ше private label, мы не дискаунтеры. Компания позиционирует свои магазины как ассортиментные с правым выбором для покупателя, в которых представлена продукция в разном ценовом диапазоне. Планируем в 2018 году увеличить долю товаров СТМ в товарообороте до 15%, не более. Считаю эту цифру адекватной ожиданиям покупателей», — рассказала начальник коммерческого отдела ООО «Система универсамов „Бегемот“» Галина Первицкая.

Кризис обеспечивает спрос

Успешность СТМ обусловлена в первую очередь изменениями в сфере потребления, говорит Илья Жарский: «Снижение реальных располагаемых доходов и высокие темпы инфляции в течение трех последних лет привели к росту спроса на относительно недорогие, но качественные продукты». Экономическая ситуация в стране ставит в приоритетность цену, подтверждает Галина Первицкая. «По большинству позиций цена на полке ниже, чем акционная цена на аналогичное предложение от брендов», — отмечает Николай Скороходов. В среднем разница между стоимостью товаров под СТМ сетей и под известными брендами составляет 20–30%, говорит Илья Жарский. Рост доли СТМ сейчас происходит во многом за счет расширения категорий товаров, которые ритейлеры предлагают потребителю под своими марками, отмечает он. В основном расширение private label происходит за счет продовольственных категорий: активно растут продажи безалкогольных напитков, включая соки, минеральную воду и газировку (прирост почти на 24%), чипсов (орешки, печенье, крекеры, сысы и т.д.) — здесь рост составляет порядка 25%. Наиболее успешны товары в категориях с частым потреблением (молоко, яйцо, масло, сметана, колбаса), говорит Виктор Бахов. Ритейл активно осваивает и полудабрикатки, которые реализует под собственными торговыми марками, отмечают эксперты.

Примерно треть магазинов сети «Бегемот» оснащена оборудованием для производства кулинарных блюд, рассказали в компании. «Мы даже супы варим в магазинах. Сейчас нацелены на развитие этого направления, и в уже существующих магазинах будем внедрять собственное кулинарное производство готовой еды», — говорит Галина Первицкая. В 2018 году компания видит также перспективы развития СТМ в товарах группы non-food. По оценкам госпожи Первицкой, плюсы этой категории — возможность добиться большего снижения цены, меньше зависимость от брендов и длительный срок хранения, который позволяет держать запасы, размещать заказы у любых производителей независимо от расстояний. «В 2016 году при запуске СТМ на носки, перчатки, мешки для продуктов и для мусора прирост в продажах составил 25–35% к продажам аналогов от производителей до запуска СТМ. Также в связи с запуском в 2017 году второго овощефруктового распределительного центра рассмотрим варианты СТМ в данной категории, т.е. фасовку овощей, фруктов. Планируется к запуску продукция СТМ в категории крупы, макароны», — рассказала она.

Разработку непродуктовых товаров под рядом собственных торговых марок продолжает «Лента»: товары и техника для дома, сезонные товары для сада и дачи, одежда и аксессуары, а также игрушки и спортивные товары. «Сегодня частные торговые марки компании представлены на наших полках более 2,5 тыс. SKU» продовольственных товаров, из них более 800 дополнили портфель частных марок в 2017 году, а также более 2,2 тыс. непродовольственных товаров», — рассказали в компании.

Надежда Падерина в числе потенциальных для развития СТМ в компании назвала такие направления, как здоровое питание, готовые решения и функциональные продукты. «СТМ показывают наибольший рост в таких категориях, как вода, продукты питания, товары для детей и бытовая химия», — говорит она. Наиболее сложной для развития, по ее словам, является категория «молочные товары».

«Мы видим потенциал для развития СТМ практически во всех категориях, мы ограничены только в производственных мощностях. Не на каждый товар СТМ удастся быстро найти производителя, который бы выдавал необходимый уровень качества и цены», — говорит Виктор Бахов. Сейчас в портфеле «Красного Яра» 10 ключевых торговых марок, около 800 наименований товаров под СТМ в категориях фреш, сухой товар и алкоголь.

«Сегодня самая незаменимая категория товаров в плане перевода под СТМ — сигареты и детское питание (не пюре, а сухие смеси). Создать производство сухих смесей нам самим вряд ли возможно, а текущих производителей нет. Также сложно создать private label в категории фрукты и овощи», — говорит Николай Скороходов. Он уточнил, что в портфеле компании более 60 торговых марок, более 1,5 тыс. SKU.

Кроме детского питания, СТМ нужна и в категории кормов для животных, исходя из принципа, что на детей и животных не экономят, говорит Галина Первицкая. «Сюда же относятся так называемые фермерские товары — здесь важен акцент на производителе, на фермере, а не на торговой сети. Кроме того, есть имиджевые товары, которые люди покупают для повышения своего статуса — там тоже СТМ не нужна. Многие торговые сети делали аналоги «Коль» и «Пепси». У всех эти начинания провалились из-за сильной брендовой составляющей такого товара, кроме того, нужно учитывать серьезную поддержку производителя в промо и рекламу такого товара», — говорит она. Поставщики брендов создают для ритейлера максимально комфортные условия, поясняет господин Скороходов: «Рассказывают, как ты должен работать на рынке с этим товаром, какие позиции под него отводить, проводить рекламные программы и т.д. В работе с СТМ — ты один и должен сам все это научиться делать».

Качественные ценники

Росту интереса потребителей к продуктам СТМ способствует и повышение уровня доверия к продуктам собственных торговых марок, гово-

рит Надежда Падерина. Расширение ассортимента частных марок за последние несколько лет стало значительным, и если раньше низкая цена была главной и во многом единственной причиной выбора этой продукции, то сегодня покупателям жертвовать качеством, чтобы сэкономить, приходится все реже, комментируют развитие рынка СТМ эксперты «Nielsen Россия». Одно из преимуществ СТМ для ритейлера — возможность контролировать качество продукции, говорит Виктор Бахов. Наиболее сложной категорией является фреш, где приходится очень плотно работать с качеством продукции, отмечает он. «При запуске нового продукта под СТМ это всегда выезд на производство и тестирование образцов. При поставках — выборочная выемка образцов с полок магазинов», — говорит Галина Первицкая. Госпожа Падерина в числе процедур по контролю качества продуктов СТМ также называет проведение исследований продукции в независимой аккредитованной лаборатории для подтверждения соответствия установленным требованиям, а также определенную потребительскую удовлетворенности продукцией — дегустации и тестирование продукции потенциальными покупателями. Также есть инструменты оперативного реагирования на обратную связь от покупателей и из магазинов, отмечает Николай Скороходов. По его словам, в компании в ассортименте товаров private label примерно две трети приходится на продукцию сибирских предприятий, всего у компании более 100 поставщиков товаров для категории СТМ: «Поставщики СТМ менее технологичны, чем бренды. Тем не менее во многом они более ориентированы на развитие совместного бизнеса».

90% производителей товаров частной марки не имеют собственных сильных брендов, и единственная возможность для них загрузить производственные мощности и развиваться — производство и поставка товаров СТМ, рассказала менеджер по связям с общественностью и госорганами сети «Лента» Мария Филиппова. «Поскольку спрос на недорогие качественные товары постоянно растет, СТМ торговой сети развивается очень активно, и производитель получает возможность, наравне с относительно небольшими объемами производства, расширить географию поставок и увеличить оборот», — пояснила Мария Филиппова.

Эксперты уверены, что спрос на СТМ будет расти и в дальнейшем. «Кризис подогревает спрос на частные марки, однако большинство опрошенных (83%) сказали, что продолжат покупать СТМ и в будущем, когда уровень их жизни вырастет, причем доля таких респондентов оказалась примерно одинаковой во всех доходных группах», — сообщила в 2016 году компания Nielsen. Российский рынок в ближайшее время пойдет по стопам европейского, где частные марки присутствуют во всех ценовых сегментах и являются по-настоящему дифференцирующим признаком, обеспечивая ритейлеру покупательскую лояльность. На российском рынке доля частных марок в объеме продаж в денежном выражении из года в год будет увеличиваться двузначными темпами, комментировали эксперты компании. В структуре выручки крупнейших региональных и федеральных игроков доля private label в перспективе двух лет может превысить 25%, считает Илья Жарский.

Оксана Павлова

Взрыв с точностью до миллисекунды В России и за рубежом растет спрос на продукцию НМЗ «Искра»

Объем реализации продукции НМЗ «Искра» два года подряд превышает темпами, значительно превышающими рост российской промышленности. В 2015 году предприятие поставило на внутренний и зарубежный рынки продукцию на 3,752 млрд руб., в 2016 году — на 4,384 млрд руб., итог работы в 2017 году — 4,578 млрд руб. По основным видам выпускаемой номенклатуры завод загружен на полную мощность.

7 февраля на НМЗ «Искра» состоялась пресс-конференция для региональных СМИ, в ходе которой руководители предприятия подвели итоги прошедшего года, а также ответили на вопросы, касающиеся перспектив освоения новых видов изделий и расширения рынков сбыта в 2018 году.

Входящее в состав ГК «Ростех» АО «НМЗ «Искра» — одно из старейших промышленных предприятий Новосибирской области (основано в 1942 году). В настоящее время завод занимает лидирующие позиции в сфере производства промышленных средств взрывания для горнорудной и угольной промышленности. Продукция предприятия имеет сертификат соответствия европейскому стандарту ВМ (Германия) и допущена к применению в странах ЕС. Неэлектрические системы инициирования «Искра», неэлектрические системы инициирования с электронным замедлением «Искра-Т» (не имеют мировых аналогов),

детонирующие шнуры различной мощности, электродетонаторы и другие виды выпускаемых изделий поставляются горнодобывающим предприятиям России, Армении, Белоруссии, Казахстана, Кыргызстана, Монголии, Финляндии, Швейцарии.

В общей сложности в компании освоен выпуск 118 наименований. В настоящее время доля завода на российском рынке средств инициирования составляет 75%. Причина высокого спроса — предприятие активно ведет исследовательские работы в области повышения надежности и качества выпускаемых товаров, разрабатывает новые образцы изделий по заказам потребителей. Завод ежегодно вкладывает значительную часть заработанных средств в развитие производства.

По итогам 2017 года на модернизацию производственных линий было выделено 153,3 млн руб., в 2018 году планируется провести модернизацию производства на сумму порядка 713,724 млн руб. Инвестиционные программы способствуют росту объема выпускаемой продукции, повышению ее качества и снижению себестоимости. Об этом в ходе пресс-конференции рассказал исполнительный директор Сергей Кондратьев.

— Объем реализации продукции АО «НМЗ «Искра» в 2017 году составил 4,578 млрд рублей, что на 194,19 млн рублей выше показателей 2016 года. Предприятие получило чистую прибыль в объеме 350 млн рублей. В 2017 году завод поста-

вил на внутренний рынок продукции и услуг на сумму 3,567 млрд рублей, объем выручки от продаж на экспорт превысил 1 млрд рублей, — сказал Сергей Кондратьев.

Завод является одним из лидеров среди промышленных предприятий Новосибирска в области работы с кадрами и проводимой социальной политики. В 2017 году предприятие уже в четвертый раз было удостоено диплома за 1-е место в городском конкурсе на соискание звания «Предприятие высокой социальной ответственности». При подведении итогов учитывался размер среднемесячной заработной платы работников, производительность труда, уровень производственного травматизма, социальные гарантии.

— По сравнению с 2016 годом в 2017 году уровень средней заработной платы заводчан вырос на 10% и составил 46,7 тыс. рублей. Охрана здоровья сотрудников остается приоритетным направлением в социальной политике. В 2017 году завод направил на финансирование программ медицинского обслуживания 25 млн рублей, план 2018 года — довести финансирование до 30 млн рублей, — отметила начальник управления по персоналу Любовь Соловьянова.

Основными потребителями продукции на внутреннем рынке являются ГК «Норильский никель», «Апатит», «Кузбассразрезголь-взрывпром», «Алроса», «Севералюмин», «Хакасвзрывпром», «Бурятзолото», «Евразруд», АО «Учалинский ГОК», АО «Кольская ГКМ» и другие. Ведущими



зарубежными потребителями изделий завода в 2017 году стали добывающие компании Казахстана, Узбекистана, Швейцарии, Финляндии, Монголии, Армении и Кыргызстана. — Современный этап развития технологий взрывного дела требует большой точности и надежности, — говорит главный инженер «Искры» Сергей Поздняков. — На нашем предприятии разработаны и введены в серийное производство перспективные высокоточные средства инициирования и взрывания. Используя неэлектрическую систему инициирования с электронным замедлением «Искра-Т», горнодобывающие компании могут спроектировать и выполнить массовый взрыв с учетом конкретных геологических условий и свойств горных пород, достичь требуемых результатов при минимальном сейсмическом воздействии на окружающую среду. Точное время срабатывания — до одной миллисекунды — позволяет существенно снизить негативное сейсмическое воздействие, уменьшить объемы выбросов продуктов взрыва и действие ударно-воздушной волны.

Экономика региона

Авторынок оттаял

Рынок новых автомобилей в Новосибирской области показал оживление впервые за последние четыре года — продажи поднялись на 24% (по данным за 2017 год). Причиной этой «оттепели» эксперты называют отложенный спрос. Затяжной кризис привел к переделу рынка в Сибири — на смену разорившимся дилерам пришли новые активные игроки: федеральные компании и представители крупных автоконцернов Mazda, Mitsubishi и Subaru.

— конъюктура —

Спрос на новые модели

Авторынок в Сибири наконец-то «оттаял» после кризиса, отмечают аналитики. По данным Russian Automotive Market Research, в 2017 году в Новосибирской области было продано 14 858 новых легковых автомобилей, что на 2884 шт., или на 24,1%, больше, чем в 2016 году. «Можно смело назвать 2017 год первым годом восстановления российского автомобильного рынка. Рост произошел во всех сегментах, но эконом-сегмент вырвался вперед, что связано с обновлением автопарков и выводом новых моделей», — говорит директор филиала «Тойота центр Новосибирск запад» Дмитрий Канаев.

Автоконцерны воспользовались моментом и отреагировали на растущую динамику запуском новых моделей, которые являются более привлекательными с точки зрения дизайна и технического оснащения. В числе новинок 2017 года Toyota Fortuner, Hyundai Sonata, обновленный Hyundai Solaris, Honda CR-V нового поколения, Renault Koleos, Mazda CX-5 и CX-9, Audi Q5, Skoda Kodiaq, Kia Rio X-Line, Lada Vesta SW и SW Cross.

К всплеску продаж на автомобильном рынке привели сразу несколько причин, считает господин Канаев: «Это и накопленный и отложенный спрос, и большое количество кредитных программ».

«Цикл смены автомобиля за время кризиса увеличился. Сейчас автовладельцам пришла пора менять машины 2011–2013 годов, а для российского авторынка это были тучные годы. Напомним, тогда ежегодно продавалось не менее 2,5 млн новых автомобилей», — комментирует руководитель пресс-службы аналитического агентства «Автостат» Азат Тимирханов. «Мы оцениваем покупательную способность населения как умеренную, что будет поддерживать спрос в 2018 году в Новосибирской области на уровне 16–17 тысяч единиц машин», — говорит директор Russian Automotive Market Research Татьяна Арабаджи.

Банки, оценив перспективу рынка и потребительский спрос, сфор-

мировали выгодные условия по автокредитам. Если в 2017 году ставка по займу составляла 11–12%, то сегодня — около 10% и продолжает снижаться.

Положительно повлияла на динамику рынка, по мнению экспертов аналитического агентства «Автостат», и господдержка автомобильной отрасли, которая действовала на протяжении всего прошлого года и продолжится в 2018 году.

В 2017 году государство выделило автопрому в общей сложности 62,5 млрд руб. Средства были заложены на программы утилизации и trade-in, а также на новые специализированные проекты «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль», «Русский тягач», «Российский фермер», «Свое дело» — на них было выделено 17,4 млрд руб.

В этом году на поддержку российского автопрома направлено почти вдвое меньше, чем в уходящем 2017 году, всего 35 млрд руб. Чуть меньше половины — 16 млрд руб. — пойдет на адресные программы поддержки спроса, а также на развитие рынка машин на газомоторном топливе и электротранспорта.

Hyundai потеснил Lada

Наиболее быстрыми темпами в 2017 году росли продажи автомобилей массового ценового сегмента. В Новосибирской области лидирующую позицию занял бренд Hyundai, отмечают в Russian Automotive Market Research. Продажи автоконцерна в прошлом году выросли по отношению к 2016-му на 20% до 2144 единиц (1715 в 2016 году). При этом наиболее популярными моделями Hyundai стали Creta и обновленный Solaris, составивший конкуренцию отечественной модели Lada Granta (1826 единиц в 2017 году).

Среди премиальных авто в Новосибирске хороший темп продаж показали Mercedes-Benz, BMW и Lexus (рост в 2017 году — 3–5%).

Зашли бренды

Экономический кризис и снизившаяся доходность автомобильного бизнеса в 2015–2016 годах привели к существенным изменениям на авторынке в Новосибирской области, ключевые игроки сменились.



В Новосибирской области в 2017 году лидером продаж новых автомобилей стал Hyundai

Не обошлось без закрытия автосалонов. Например, «БИПЭК авто — Азия авто», один из крупнейших поставщиков автомобилей Lada в Новосибирске, владеющий тремя автосалонами, испытывая проблемы с передачей машин клиентам, закрыл дилерский центр на ул. Механизаторов. Крупный сибирский автодилер ГК «Макс моторс», представитель марок Jaguar, Chrysler-Jeep, Land Rover, Ford, Mazda, Mitsubishi, Subaru, Volkswagen, Renault, Skoda, FiatProfessional, VAZ, Lada, из-за высокой закредитованности лишился всех своих брендов в Новосибирске, а также Омске. Еще один ключевой игрок, «СЛК-моторс», закрыл дилерские центры Ford, Lada, Volvo, Mitsubishi в 2013 году, Nissan и Audi — в 2014 году, Hyundai — в 2015 году. В начале 2016 года российское представительство Toyota объявило о расторжении дилерского договора с «СЛК-моторс» и закрытия по-

нофункциональных автосалонов Toyota и Lexus.

На смену разорившимся дилерам, ушедшим в период негативных явлений, в регион начали экспансию федеральные компании и представители крупных автоконцернов Mazda, Mitsubishi и Subaru.

«В свою очередь, новый салон Nissan в Новосибирске открыли «Сибирские моторы», ГК «Терминал моторс» (Бийск) вышла на рынок Новосибирска из Барнаула, также наблюдает экспансию самарской ГК «Фастар», открывшей автоцентры Mazda, Subaru, Mitsubishi в Новосибирске. Не исключено, что портфель компании пополнится брендами бывшей «Макс моторс». Бренды Jaguar и Land Rover в Новосибирске достались бийской группе компаний «Терминал моторс», официально представляющей эти же бренды и в Барнауле. Планируется открытие автосалона Audi (ГК «Автомир»), — комментируют в «Автостате».

В настоящий момент в Новосибирске, по данным экспертов отрасли, работает 53 официальных ди-

леров, в автосалонах которых представлено более 40 марок: от бюджетных VAZ, Chery, Datsun, Kia и Renault до таких премиальных авто, как Porsche, Mercedes, Lexus, Land Rover, Jaguar и BMW. Год назад таковых было 46. За год в области было заключено десять новых дилерских контрактов и расторгнуто три.

«Если смотреть по маркам, то больше всего в регионе дилеров VAZ — четыре, у Lada и General Motors — по три. А у многих оставшихся брендов — по одному-два дилера», — сообщили в «Автостате». Наиболее крупного автодилера аналитики выделить не смогли.

Подержанные машины пользуются меньшим спросом

Вторичный рынок авто в Новосибирской области пользуется хоть и меньшим по отношению к новому транспорту, однако стабильным потребительским спросом, говорят аналитики. В 2017 году этот сегмент на территории Новосибирской области вырос всего на 2,3%, тогда как в 2016 году этот сегмент показал рост на 7,2%.

Небольшой рост на вторичном рынке обусловлен рядом причин, считает генеральный директор «Альбион-моторс нск» Елена Марисина. Стоимость владения автомобилем со временем растет: чем автомобиль старше, тем он чаще ломается. При этом цены на запчасти растут пропорционально инфляции. «Многие покупатели начинают понимать, что сменить автомобиль на новый или более молодой в текущей ситуации выгоднее», — говорит она.

По данным «Автостата», на вторичном рынке лидируют автомобили Toyota, в 2017 году их продажи снизились на 2,9%, количество проданных единиц составило 17,65 тыс. Также од-

ним из самых популярных остается семейство Nissan, по итогам прошлого года продажи выросли на 7,2% (7,91 тыс.), стабильным спросом пользуется и Honda, спрос на эту марку в 2017 году вырос на 3,3% (5,93 тыс.).

В ожидании лучшего

По мнению участников рынка, в 2018 году рынок новых и подержанных автомобилей продолжит рост, несмотря на индексацию цен и низкую покупательскую способность.

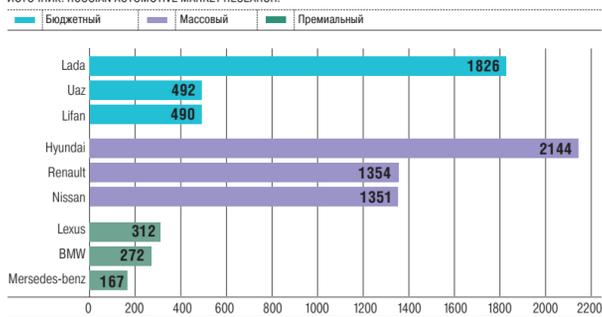
«В 2018 году автомобили подорожают в среднем на 5–7%, и для этого есть свои причины, в числе которых продолжающееся снижение покупательской способности населения и рост акцизов», — отметил Азат Тимирханов.

Ожидаемый рост рынка в 2018 году составит около 10–15%, так как еще сохраняется отложенный спрос, накопившийся за предыдущие кризисные годы, говорит директор Russian Automotive Market Research Татьяна Арабаджи. «Кроме того, будет сохранена государственная поддержка автомобильного рынка, хоть и в меньших объемах, чем в 2017 году», — полагает эксперт.

Лолита Белова

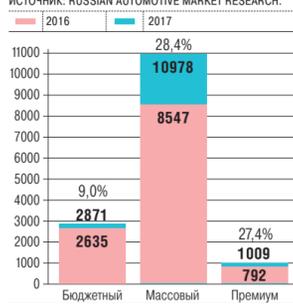
ЛИДЕРЫ СЕГМЕНТОВ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, НОВЫЕ ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ ПО ДАННЫМ ЗА 2017 ГОД (ШТ.)

ИСТОЧНИК: RUSSIAN AUTOMOTIVE MARKET RESEARCH.



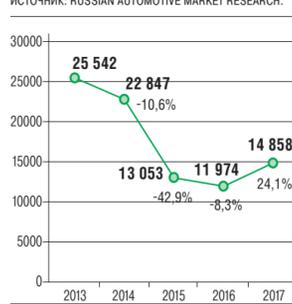
ДИНАМИКА СПРОСА НА НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ В 2017 ГОДУ ПО СЕГМЕНТАМ

ИСТОЧНИК: RUSSIAN AUTOMOTIVE MARKET RESEARCH.



ПРОДАЖИ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ (ШТ.)

ИСТОЧНИК: RUSSIAN AUTOMOTIVE MARKET RESEARCH.



Рынок микрокредитования — надежные инвестиции

Вот уже несколько лет под бдительным оком Центрального банка России развивается сектор микрокредитования. Для простого обывателя микрозаймы ассоциируются с долгами, коллекторами и обязательно большими процентами, которые невозможно выплатить в срок.



Деятельность осуществляется на основании свидетельства ЦБ РФ о внесении МФК «Лайм-Займ» (ООО) в реестр микрофинансовых организаций №6151303045004102 от 17.10.2013 г.

Между тем, по данным Центрального банка РФ*, «объем суммарных выдач микрозаймов составил 56,6 млрд руб. (+5,2% по сравнению с предыдущим кварталом). Размер денежных средств, привлеченных МФО за I квартал 2017 года, достиг 16,5 млрд руб. (11 млрд руб. предоставлены юридическими лицами, 5,6 млрд руб. — физическими лицами), что на 11,7% выше значения за предыдущий квартал».

Сектор микрокредитования растет высокими темпами во многом благодаря тому, что предлагает своим клиентам действительно востребованные, современные услуги.

Компания LIME, входящая в международный холдинг Lime Capital Partners Inc., предоставляет своим клиентам, гражданам РФ, возможность получить онлайн-займ из любой точки мира. Для того чтобы подать заявку и даже получить деньги, нет необходимости вставать с рабочего места или удобного дивана дома. Весь процесс занимает пятнадцать

минут, включая уведомление об одобрении займа. Из документов заемщику необходимо ввести паспортные данные, не тратя время на дорогу в офис компании или переговоры с менеджером по обслуживанию клиентов.

В среднем на заполнение анкеты клиент тратит не более 7 минут. При оформлении заявки сразу видна сумма, которую нужно будет вернуть. Деятельность компании LIME (МФК «Лайм-Займ» (ООО)), как и других участников рынка микрокредитования, регулируется Центральным банком России.

Мнение о том, что микрофинансисты зарабатывают на просрочках, глубоко ошибочно, говорят в компании. Намного выгоднее работать с клиентом, который гасит заем вовремя или досрочно, а через какое-то время вновь обращается за деньгами. Именно таких клиентов в компании большинство. «Компания нацелена прежде всего на долгосрочные отношения с каждым клиентом, а не на сиюминутную выгоду», — говорит генеральный директор компании Алексей Нефедов. Восполь-

зовавшись услугой однажды, клиенты предпочитают обращаться в компанию за деньгами, минуя многоступенчатые процессы получения кредитов в традиционных финансовых институтах. Для таких клиентов в компании разработана специальная система лояльности.

Несмотря на видимую простоту использования сервиса онлайн-займов LIME, компания проводит тщательный анализ каждой полученной заявки. Качественную оценку заемщика позволяет проводить скоринговая система, разработанная IT-подразделением компании. Данная система базируется на 276 значимых параметрах потенциального клиента, включая его поведение при регистрации в системе, кредитную историю, данные социальных сетей, мобильных операторов, а также ряд собственных наработок. По сути, использование собственной системы скоринга позволяет компании LIME оценивать платежеспособность клиента с точностью до 0,9 и предоставлять заем только тем клиентам, кто действительно в состоянии возратить его в срок.

По словам Алексея Нефедова, изначально все бизнес-процессы разрабатывались с учетом высокой адаптивности к потребностям рынка и законодательным инновациям. Так, сейчас используется платформа Azure Service Fabric, компания по указанию регулятора — Центрального банка России — переходит на Единый план счетов. Специалисты компании учли специфику и точно по графику адаптировали процессы под новые требования.

Учитывая потребность клиентов в получении высококачественного сервиса в кратчайшие сроки, компания LIME предлагает инновационный продукт на рынке микрокредитования, безусловно, интересный как для клиентов, так и для потенциальных инвесторов.



МФК «Лайм-Займ» (ООО)
г. Новосибирск, ул. Кирова, 48
Тел.: +7 (383) 209-60-61