

**КАКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ НИЖЕГОРОДСКИЕ
ПРОМЫШЛЕННИКИ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ
В 2017 ГОДУ / 14**

**КАК РОССИЯНЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ УВЕЛИЧИЛИ
ПОТРЕБЛЕНИЕ И СОХРАНИЛИ БАНКОВСКИЕ
НАКОПЛЕНИЯ / 22**

**КАК В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
РЕФОРМИРОВАЛИ ТРАНСПОРТНУЮ СИСТЕМУ / 24**

**ПОЧЕМУ ДЕВЕЛОПЕРЫ ОЖИДАЮТ СНИЖЕНИЯ
ОБЪЕМОВ СТРОИТЕЛЬСТВА В 2018 ГОДУ / 26**



Четверг, 1 марта 2018 №36
(6274 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года.
Распространяются только в составе газеты.
Фото на обложке Михаила Сорокина.

Коммерсантъ

Guide

ИТОГИ ГОДА
НИЖЕГОРОДСКАЯ
ОБЛАСТЬ

ПРЕМИЯ Коммерсантъ года 2017

Генеральный партнер



Стратегический партнер



Автомобильный партнер



Партнеры



ВЫСШАЯ ОЦЕНКА ЛИДЕРОВ
БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

nnov.kommersant.ru



АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИТОГИ ГОДА»

ВЕТЕР ПЕРЕМЕН

Пожалуй, по степени значимости и эмоциональному напряжению основными для Нижегородской области в 2017 году стали политические события. Во-первых, здесь о своем намерении участвовать в выборах заявил действующий президент Владимир Путин. В результате регион, Горьковский автозавод и один из его рабочих прогремели на всю страну. Во-вторых, в области сменилась власть — после 12 лет работы подал в отставку губернатор Валерий Шанцев. Сейчас главой региона Глебом Никитиным почти полностью сформирована новая структура правительства, в процессе создания которой также происходили отставки и назначения. В-третьих, не удержался на своем посту ни один из руководителей Нижнего Новгорода. В итоге обновилась и управленческая команда областного центра. Теперь политические элиты области ждут, когда уляжется ветер перемен, который для многих оказался не очень добрым и ласковым, утвердится структура власти и начнется конструктивная работа. Последнее особенно важно в преддверии предстоящих выборов президента и губернатора. Похоже, что и в 2018 году политика останется для журналистов основным информационным поводом. ■

ГОД УХОДЯЩИХ НАТУР

2017 ГОД СТАЛ ВРЕМЕНЕМ КОРЕННОГО ПЕРЕЛОМА ДЛЯ СЛОЖИВШЕЙСЯ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ И РЕГИОНАЛЬНОМ ЦЕНТРЕ СИСТЕМЫ ВЛАСТИ. ГЛАВНЫМ ПОЛИТИЧЕСКИМ СОБЫТИЕМ СТАЛА ОТСТАВКА ГУБЕРНАТОРА ВАЛЕРИЯ ШАНЦЕВА И НАЗНАЧЕНИЕ ВРИО ГЛАВЫ РЕГИОНА ГЛЕБА НИКИТИНА. КРОМЕ ТОГО, НИЖНИЙ НОВГОРОД ПОТЕРЯЛ ОДНОГО ЗА ДРУГИМ СВОИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ — ГЛАВ ГОРОДА ИВАНА КАРНИЛИНА И ЕЛИЗАВЕТУ СОЛОНЧЕНКО И СИТИ-МЕНЕДЖЕРА СЕРГЕЯ БЕЛОВА, ЧТОБЫ В 2018 ГОДУ ПЕРЕЙТИ НА НОВУЮ ОДНОГЛАВУЮ МОДЕЛЬ ВЛАСТИ ПОД РУКОВОДСТВОМ МЭРА. ИВАН СЕРГЕЕВ



КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС ВСЕ ИСПОРТИЛ 2017 год пришел вместе с пониманием того, что так называемому «городскому лобби», неформальной группе нижегородских бизнесменов и политиков, объединившихся под руководством бывшего главы Нижнего Новгорода, вице-спикера законодательного собрания области Олега Сорокина в борьбе с командой предыдущего губернатора Валерия Шанцева, придется непросто. Серьезный репутационный удар по городской власти нанес блогер Алексей Навальный. Его команда сняла скандальный фильм-расследование о двух незадекларированных квартирах в Майами стоимостью \$2 млн, якобы принадлежащих главе Нижнего Новгорода Ивану Карнилину и его семье. Ролик вызвал общественный резонанс, а его главному герою пришлось рассказывать про семейные накопления, на которые была приобретена недвижимость. Нижегородцы узнали, что Иван Карнилин давно развелся с женой, на которую были записаны квартиры. Прокуратура Нижегородской области нача-

ла антикоррупционную проверку, а в коридорах власти заговорили о том, что господину Карнилину из-за громкого скандала придется уйти. По сведениям собеседников Guide, главе Нижнего Новгорода это четко обозначили на переговорах в администрации президента в Москве. Хотя прокурорская проверка не нашла никаких формальных нарушений в приобретении и владении квартирами в США, Иван Карнилин после «консультаций» в столице пообещал уволиться. В мае он написал заявление об увольнении по собственному желанию, объяснив, что решил «дать дорогу молодым». Комментируя добровольно-принудительную отставку Ивана Карнилина, полпред президента в ПФО Михаил Бабич заявил, что она была закономерной в рамках борьбы с коррупцией. Добавим, что через три месяца в отставку по результатам внутренней проверки внезапно ушел прокурор области Олег Понасенко. Ориентирующиеся на полпредство СМИ объяснили его уход лояльным отношением надзорного органа к членам команды Олега Сорокина.

ДЕПУТАТЫ ПРОПУСТИЛИ ВПЕРЕД ЖЕНЩИНУ Сразу после отставки Ивана Карнилина городская дума выдвинула на пост главы Нижнего Новгорода кандидатуру Елизаветы Солонченко, сначала она была лишь исполняющей обязанности, а в июне депутаты практически единогласно наделили ее полномочиями главы местного самоуправления. В бытность Олега Сорокина главой города она работала у него заместителем, потом в этой же должности часто страховала на заседаниях думы Ивана Карнилина, и поэтому эксперты не без оснований причисляли ее к лагерю «городского лобби». ➔

КОММЕНТИРУЯ ДОБРОВОЛЬНО-ПРИНУДИТЕЛЬНУЮ ОТСТАВКУ ИВАНА КАРНИЛИНА, ПОЛПРЕД ПРЕЗИДЕНТА В ПФО МИХАИЛ БАБИЧ ЗАЯВИЛ, ЧТО ОНА БЫЛА ЗАКОНОМЕРНОЙ В РАМКАХ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ



ЭКС-ГУБЕРНАТОР
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ
ВАЛЕРИЙ ШАНЦЕВ,
НОВЫЙ ГЛАВА РЕГИОНА
ГЛЕБ НИКИТИН, СПИКЕР
ПАРЛАМЕНТА ЕВГЕНИЙ
ЛЕБЕДЕВ (СЗАДИ СПРАВА)

→ Она как опытный политик старалась выстраивать отношения со всеми политическими лагерями, но понимала, что работать придется в ситуации, когда администрация президента стремится демонтировать существующую двухглавую модель власти (глава местного самоуправления и глава администрации) в Нижнем Новгороде. «На кого из нас еще уголовные дела не заведены?», — грустно пошутила она вскоре после избрания.

Работа городской администрации лежала на втором участнике муниципального тандема — сити-менеджере Сергее Белове. Впрочем, полноценно работать глава администрации не мог из-за возбужденного уголовного дела о халатности, связанной с частичным обрушением общежития в Ленинском районе Нижнего Новгорода. Каждую неделю чиновник ходил в райсуд, где жители аварийного дома озвучивали свидетельства коммунальной разрухи. В итоге Сергея Белова признали виновным, но в связи с истечением срока давности по уголовному делу освободили от наказания. Нижегородский сити-менеджер называл длившийся более года судебный процесс «заказным политическим шоу» и сведением счетов, а себя — не причастным к ситуации с обрушением аварийного дома, переданного городу в плохом состоянии заводом «Красная Этна». Однако областной суд оставил обвинительный приговор в силе, что по уставу

Нижнего Новгорода уже грозило главе администрации принудительной отставкой. В октябре прошлого года, также после консультаций в администрации президента, Сергей Белов написал заявление. Практически одновременно с ним был вынужден уйти и первый заместитель Сергей Миронов, курировавший строительство и ЖКХ, считавшийся выходцем из команды Олега Сорокина и до прихода в администрацию работавший в его компании «Старт-Строй». В результате перед наступлением зимы мэрия оказалась обезглавлена, из правительства Нижегородской области для решения важнейших вопросов с отоплением и уборкой города туда делегировали министра транспорта Александра Герасименко, который стал и.о. заместителя главы администрации.

ТЕХНОКРАТИЧНАЯ ЗАМЕНА Самой главной отставкой прошлого года стал досрочный уход с поста губернатора Валерия Шанцева, который управлял Нижегородской областью с августа 2005 года. Вместе с рядом других губернаторов 70-летний глава региона попал под волну замены старожил на молодых «технократов». 26 сентября президент Владимир Путин подписал указ о досрочной отставке господина Шанцева. Областные власти курировали подготовку к чемпионату мира по футболу и президентским выборам 18 марта, поэтому многим политическим экспертам позиции

прежнего губернатора казались прочными. Однако и он побывал в администрации президента в Москве на «консультации» и, вернувшись в Нижний Новгород, объяснил журналистам, что претензий к его работе у президента нет, а поводом для досрочной отставки стал возраст. «Команда губернаторов — это команда президента. Президент решил утвердить новую концепцию своей команды, новую стратегию. Это, как в спорте — есть ветераны, а есть молодежь, и если хочешь результат на табло, надо делать ставку на молодежь, заставлять ее качать мускулы», — сообщил уходящий губернатор на прощальной встрече с журналистами у Зачатьевской башни. В кулуарах все чаще называли поводом для отставки губернатора наладившиеся отношения с Олегом Сорокиным. В 2014–2015 годах сторонники последнего в законодательном собрании впервые в истории сорвали заседание по выборам председателя, добиваясь политических уступок от областной власти. За счет сплоченности «городского лобби» правительство региона вернуло органам МСУ часть градостроительных полномочий, отозванных ранее. Кроме того, более миллиарда рублей было передано из областного бюджета Нижнему Новгороду на строительство и ремонт городских объектов. На представлении нового врио губернатора Глеба Никитина было упомянуто о высокой степени конфликтности политических элит в Нижегородской области, с которой стоит покончить.

ВЕРТИКАЛЬ ОТ ВРИО После отставки Валерия Шанцева и назначения Глеба Никитина в Нижнем Новгороде был запущен ускоренный процесс перехода на одноглавую модель власти. На первой встрече с депутатами городской думы господин Никитин открыто представил депутата Госдумы Владимира Панова как своего единомышленника и кандидата на пост главы Нижнего Новгорода, с которым ему будет комфортно работать. Сначала «городское лобби» выступило против скорейшего перехода на одноглавую модель власти: дума большинством голосов приняла решение, что смена модели возможна только в 2020 году, после завершения пятилетнего срока полномочий депутатского корпуса, и в будущем следует обсуждать возврат прямых выборов мэра. «Вы решили начать с казни руководителей города. За что?! Что вас не устраивает в их работе?», — вопрошали наиболее эмоциональные депутаты. Олег Сорокин на первой встрече депутатов заксобраний с Глебом Никитиным в октябре заявил, что, по его мнению, «за два года в третий раз менять главу города — перебор» и формировать систему власти в Нижнем Новгороде, на его взгляд, может только избранный губернатор, консультирующийся с МСУ. Кроме того, вице-спикер нижегородского заксобраний намекнул на «очередные обострения» накануне президентских выборов, которые обязательно случатся, если врио губернатора не будет договариваться с местными элитами. Такая позиция Олега Сорокина, по мнению политических экспертов, окончательно определила отношение к нему администрации президента, помогавшей Глебу Никитину встраиваться в местную власть. Через два месяца депутата Сорокина задержат и арестуют по уголовному делу о покупке в 2013 году родственной ему компанией «Инградстрой» 453 га земли в Советском районе Нижнего Новгорода под строительство жилья. В 2014 году обвиняемый в коммерческом подкупе партнер Олега Сорокина Мансур Садеков давал показания на бывшего главу Нижнего Новгорода, однако тогда в действиях мэра нарушений не нашли.

Арест неформального лидера «городского лобби» окончательно деморализовал его сторонников в гордуме и областном заксобрании. Впрочем, и без этого силового решения нижегородские депутаты приняли новые правила игры, в течение двух месяцев прекратив какое-либо сопротивление муниципальной реформе Глеба Никитина. В декабре городская дума Нижнего Новгорода, с 2005 года выбиравшая не согласованных с Москвой спикеров и глав города, безоговорочно поддержала планы нового главы региона: были приняты предложенные Глебом Никитиным поправки в устав Нижнего Новгорода о переходе на одноглавую модель власти. Одновременно с введением новых норм глава Нижнего Новгорода Елизавета Солонченко досрочно сложила полномочия, что позволило в январе 2018 года единогласно выбрать главой города губернаторского кандидата Владимира Панова. ■

«ЭТО, КАК В СПОРТЕ — ЕСТЬ ВЕТЕРАНЫ, А ЕСТЬ МОЛОДЕЖЬ, И ЕСЛИ ХОЧЕШЬ РЕЗУЛЬТАТ НА ТАБЛО, НАДО ДЕЛАТЬ СТАВКУ НА МОЛОДЕЖЬ, ЗАСТАВЛЯТЬ ЕЕ КАЧАТЬ МУСКУЛЫ», — СООБЩИЛ УХОДЯЩИЙ ГУБЕРНАТОР



СО СВЕТЛЫМИ — В БУДУЩЕЕ

Генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» Алексей КОВАЛЕНКО рассказывает о том, что было сделано на кстовском нефтеперерабатывающем заводе для увеличения выпуска светлых нефтепродуктов в 2017 году и какие новые инвестиционные проекты планирует реализовать предприятие.

— С какими производственными результатами завод закончил 2017 год?

— В 2017 году мы решили снизить объемы переработки нефти и уделить больше внимания загрузке вторичных процессов. Перед нами была поставлена задача — увеличить выработку маржинальных нефтепродуктов, не нарастив выпуск мазута, и мы с ней отлично справились. В 2016 году мы перешагнули планку по выпуску высокооктановых бензинов в 4 млн т, а в 2017-м уверенно ее поддержали.

Приятно порадовала нас вторая половина года, когда функции по реализации битума были переданы в «ЛЛК-Интернешнл» (дочерняя структура ПАО ЛУКОЙЛ, производит масла и смазки на девяти заводах в России и за рубежом, поставляет продукцию в 100 стран). Компания активно взялась за новое направление, в результате в течение года объемы производства битумов существенно выросли и временами переступали рубеж 80 тыс. т в месяц. В итоге в «ЛЛК-Интернешнл» и свои показатели улучшили, и нас с показателями по глубине переработки подтянули.

Еще одним важным достижением года стал выпуск бензина марки ЭКТО-100. Этот брендовый продукт производится исключительно на нашем предприятии. Сегодня в отдельных регионах России, в частности в Москве, в северо-западных и южных регионах, от 20 до 50% роста продаж приходится именно на долю ЭКТО-100. Это топливо пользуется спросом не только владельцев дорогостоящего транспорта, работающего на высокооктановом бензине, но и у любителей скоростных автомобилей и спортсменов-картингистов. Раньше они были вынуждены с переплатой закупать его за границей или в России искать тех, кто может кустарным способом произвести топливо из отдельных компонентов.

— Какой объем светлых и темных нефтепродуктов произвело предприятие? Чем обусловлена динамика относительно 2016 года?

— НПЗ выпускает около 50 видов наименований товарных нефтепродуктов, среди которых высококачественные автомобильные, авиационные и дизельные топлива, нефтебитумы, парафины и многое другое. Ежедневно мы отправляем потребителям до 500 цистерн нефтепродуктов, отгрузка за 2017 год трубопроводным транспортом составила 3,5 млн т, еще 0,8 млн т — водным транспортом в период навигации.

Если говорить об итогах года в целом, то необходимо отметить, что объем переработки нефтяного сырья на нашем НПЗ составил 15,5 млн т, в том числе 14,2 млн т нефти и газового конденсата и 1,2 млн т привозного вакуумного газойля. По этому показателю мы находимся на уровне 2016 года. В то же время нам удалось существенно улучшить основные технико-экономические показатели. Объем выпуска светлых нефтепродуктов вырос на 1,8% по сравнению с предыдущим годом и составил 63,7%, глубина переработки по сравнению с 2016 года выросла на 2,9%, до 76,6%.

Улучшение показателей обусловлено постоянно проводимой на предприятии работой по оптимизации загрузки технологических мощностей, включая переработку альтернативных видов сырья — газового конденсата, привозного бутана и бензина, которое является сырьем для каталитического риформинга.

— Как повлияли производственные результаты предприятия на финансовые показатели деятельности?

— Рост показателей в натуральном выражении отразился и на операционных доходах. По итогам 2017 года EBITDA составила 33,2 млрд руб., что на 7,7 млрд руб. больше, чем в предыдущем году. Причем это увеличение обусловлено не только улучшением рыночной конъюнктуры, но и существенным вкладом, который внесен хорошей работой коллектива завода.

— В прошлом году ЛУКОЙЛ анонсировал новый инвестиционный проект стоимостью около \$1 млрд. Когда завод планирует приступить к работам по строительству установки замедленного коксования нефти?



ОДНИМ ИЗ ВАЖНЫХ ДОСТИЖЕНИЙ 2017 ГОДА СТАЛ ВЫПУСК БЕНЗИНА МАРКИ ЭКТО-100. ЭТОТ БРЕНДОВЫЙ ПРОДУКТ ПРОИЗВОДИТСЯ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО НА НАШЕМ ПРЕДПРИЯТИИ. СЕГОДНЯ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ, В ЧАСТНОСТИ В МОСКВЕ, В СЕВЕРО-ЗАПАДНЫХ И ЮЖНЫХ РЕГИОНАХ, ОТ 20 ДО 50% РОСТА ПРОДАЖ ПРИХОДИТСЯ ИМЕННО НА ДОЛЮ ЭКТО-100

— Прежде всего хочу отметить, что строительство нового комплекса позволит нам не только нарастить выпуск бензинов и дизтоплива, увеличить глубину переработки, но и даст новые рабочие места и будет способствовать повышению эффективности работы предприятия в целом. График по проекту подписан. На сегодня в восьми кварталах нашей промышленной площадки идет активная работа по подготовке территории. Комплекс будет включать в себя установки замедленного коксования, гидроочистки дизельного топлива, газодифракционирования, производства водорода и серы, а также инфраструктурные объекты. Мощность комплекса по сырью составляет 2,1 млн т в год. Ввод запланирован на 2021 год. С его запуском выход светлых нефтепродуктов вырастет более чем на 11% при сокращении выпуска мазута на 2,6 млн т в год.

Лицензиары и подрядчики по процессам уже определены. По коксовой установке это будет компания CB&I (Нидерланды). По остальным объектам работы будет проводить итальянская Kinetics Technology. С этими компаниями уже заключены бридж-контракты на разработку рабочей документации и заказано оборудование длительного срока изготовления. Мы ждем от наших партнеров предложений по компаниям, которые займутся дальнейшим строительством. Пока не определен подрядчик на объекты общезаводского хозяйства, где необходимо перенести эстакады, вынести подземные коммуникации, построить локальный водоблок для коксовой установки. Также нам предстоит дополнитель-

ная реконструкция очистных сооружений, которые и без этого признаны одними из лучших в отрасли. Сейчас мы хотим сделать так, чтобы появление в стоках новых компонентов не отражалось на очистке.

— Насколько целесообразно возвращаться к проекту по строительству установки гидрокрекинга после запуска установки замедленного коксования?

— С учетом реализации проекта по коксованию вопрос со строительством установки гидрокрекинга в той конфигурации, которая планировалась первоначально — на гудроне, на данный момент не рассматривается.

— Есть ли у завода текущие инвестиционные проекты, может быть не такие крупные, но не менее важные?

— В качестве перспектив развития рассматриваются проекты нефтехимических производств. В настоящее время компания прорабатывает вопрос о возможном строительстве комплекса полипропилена на Нижегородском НПЗ. В его рамках обеспечивается повышение качества готовой продукции за счет изменения схемы подготовки и накопления сырья и с помощью применения новых технологий производства и замены морально и физически изношенного оборудования на новое. Также планируется модернизация битумного производства. Все эти мероприятия помогут нам расширить ассортимент выпускаемой конкурентоспособной продукции.

ПРОГНОЗАМ ВОПРЕКИ ОСТОРОЖНЫЕ ПРОГНОЗЫ РЕГИОНАЛЬНОГО МИНПРОМА, СДЕЛАННЫЕ В КОНЦЕ 2016 ГОДА, О ТОМ, ЧТО ИНДЕКС ПРОМПРОИЗВОДСТВА (ИПП) В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА СОСТАВИТ 102–102,5%, НЕ СБЫЛИСЬ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СРАБОТАЛИ ЛУЧШЕ, И ЗА ГОД ОБЪЕМ ПРОИЗВЕДЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ВЫРОС НА 8%, ДО 1,2 ТРЛН РУБ., ОБЩИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИПП СОСТАВИЛ 104,7%. САМУЮ ЗАМЕТНУЮ ДИНАМИКУ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕБЕЛИ — ИХ ИПП СОСТАВИЛ 500%. КРОМЕ ТОГО, СУЩЕСТВЕННЫЙ РОСТ ПОКАЗАЛИ ШВЕЙНЫЕ ФАБРИКИ, ПРЕДПРИЯТИЯ ХИМИИ И МЕТАЛЛУРГИИ. В МИНПРОМЕ ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ СВЯЗЫВАЮТ С ЗАПУСКОМ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ И РЕАЛИЗАЦИЕЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ. АНДРЕЙ РЕПИН



АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНКО

НЕХАРАКТЕРНЫЙ РОСТ В 2017 ГОДУ ПОКАЗАЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕБЕЛИ

СКОЛОТИЛИ КАПИТАЛ Сложная экономическая ситуация в целом по России и снижение покупательской способности населения помогли нижегородским производителям мебели установить своеобразный рекорд. За 2017 год они увеличили объемы производства в денежном выражении более чем в пять раз. Для этого многие мебельщики перепрофилировали производство на выпуск продукции низкого ценового сегмента. В частности, крупнейшие мебельные фабрики «Юта» и «Сильва» начали выпуск более чем 30 новых видов продукции, одновременно с этим сделав акцент на

ежеквартальном обновлении модельного ряда. В региональном минпроме считают, что такая стратегия позволит производителям мебели не просто сохранить, но и нарастить объемы производства. Однако произведенную мебель еще нужно реализовать, а по этому направлению итоги года выглядят скромнее. Объем отгрузки мебельных предприятий по итогам года составил около 5,8 млрд руб., увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 10,4%.

Более ровно выглядят показатели смежной отрасли — деревообработки. В 2017 году в Нижегородской области было запущено два про-

екта по производству ламинированной фанеры. Первое из них было организовано ГК «Рось» в Городецком районе. Мощность производства составляет 1,5 тыс. кубометров фанеры в год. При этом продукция удовлетворяет международным требованиям, обладает сертификатами FSC, CARB, CE и уже поставляется в Чехию, Польшу и Грузию. Аналогичное производство мощностью 6 тыс. кубометров было запущено ООО «Сатис-мебель» в Первомайском районе. Предприятия уже внесли свой вклад в рост производства в сфере деревообработки, индекс промышленного производства в ко-

торой по итогам года составил 111,6%. Объем отгруженной продукции в отрасли превысил 8,2 млрд руб., увеличившись за год на 11,7%.

Главный эксперт ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России Сергей Степанчиков считает, что ИПП 507% в мебельной промышленности требует серьезного уточнения. «Я бы не стал дразнить гусей и акцентировать на этом внимание, рост в пять раз вызывает сомнения. Для сравнения можно посмотреть показатели по другим регионам Приволжского федерального округа, которые традиционно сильны по этим показателям, например в Кировской области или Удмуртии. Если там есть рост на 200–300%, значит, рост действительно произошел во всей отрасли». По данным статистики, в 2017 году в Кировской области рост производства мебели составил 39%, а Удмуртия сохранила показатели на уровне 2016 года.

ДЕЛО ШЬЮТ В легкой промышленности наибольших результатов добились нижегородские производители одежды, ИПП в этом сегменте составил 114%. Но, несмотря на рост производства, объемы отгрузки продукции у швейных предприятий сократились по итогам 2017 года более чем на 17%, до 3,9 млрд руб. В производстве текстильных изделий ситуация обратная. Сократив выпуск продукции (ИПП 92,5%), текстильные предприятия увеличили объемы отгрузки на 5,3%, до 4,3 млрд руб.

По словам аналитика ГК «Финам» Алексея Коренева, «рост на 14% в нынешних условиях можно назвать очень существенным». «Большинство субъектов экономики показывают куда более скромные показатели. В 2017 году в целом по России промышленность и вовсе показала снижение на 1,7% в большинстве секторов экономики. Вопрос существенного роста в легкой промышленности, в частности в производстве одежды именно в Нижегородской области, уже поднимался год назад. Скачок 2016 года был связан с размещением на областных предприятиях



В РЕГИОНАЛЬНОМ МИНПРОМЕ СЧИТАЮТ, ЧТО СТРАТЕГИЯ ЕЖЕКВАРТАЛЬНОГО ОБНОВЛЕНИЯ МОДЕЛЬНОГО РЯДА ПОЗВОЛИТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ МЕБЕЛИ НЕ ПРОСТО СОХРАНИТЬ, НО И НАРАСТИТЬ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА



ИНВЕСТИЦИИ ВЛИВАЮТ В ТРУБЫ

Выксунский металлургический завод совершенствует производство миллиардными вложениями в новые проекты. В 2018 году предприятие продолжает модернизировать дивизион нефтегазопроводных труб и готовит проект строительства мощностей по выпуску бесшовных труб для нефтегазовой отрасли. ВМЗ повышает качество, расширяет предложение и ассортимент продукции. Об итогах 2017 года и перспективах развития рассказывает управляющий директор ВМЗ Александр БАРЫКОВ

— Каковы производственные показатели ВМЗ по трубам, колесам и прокату по итогам 2017 года?

— В 2017 году ВМЗ выпустил более 2 млн т труб различного сортамента, превывсив результат прошлого года на 15%. Производство труб большого диаметра (ТБД) выросло на 16%, до 930 тысяч т, малого и среднего диаметра — на 14%, до 1,1 млн т. Выпуск горячекатаного рулонного проката достиг рекорда в 1,29 млн т с ростом на 4%. Изготовление широкого листа незначительно снизилось, итог — более 660 тыс. т. Объемные закупки РЖД помогли серьезно увеличить выпуск ж/д колес после низкой загрузки прежних лет.

— На реализацию каких крупных проектов, связанных с загрузкой производства ТБД, рассчитывает ВМЗ в 2018–2019 годах?

— В планировании производства мы ориентируемся на проекты, которые сегодня находятся на стадии контрактования. В том числе на поставки ТБД для новых проектов «Газпрома», ремонтно-эксплуатационных нужд «Транснефти» и ряда нефтяных компаний. Необходимо осваивать и новые сферы применения продукции, например в стальном строительстве. У нас есть успешный опыт поставок ТБД и профильных труб для возведения стадионов в Нижнем Новгороде, Саранске и Волгограде к чемпионату мира по футболу, «ВТБ Арены парк», водного комплекса «Лужники» и стадиона «Открытие Арена» в Москве, «Лакта-Центра» в Санкт-Петербурге.

— Ожидает ли ВМЗ увеличения заказов на производство колес? Поможет ли заводу в этом плане введение антидемпинговых пошлин?

— В 2018 году мы прогнозируем сохранение спроса на выксунские колеса. Загрузку цеха поддержит февральский долгосрочный контракт с «Торговым домом РЖД» на 20 млрд руб. с формульным ценообразованием. Это не первый договор на поставку колес: ранее РЖД приобрели уже свыше 7 млн колес ВМЗ. Долгосрочное партнерство позволяет нам эффективно планировать программу производства, а РЖД — обеспечивать потребности вагоноремонтных предприятий. Рынок колес циклический, как и весь рынок металлургии, поэтому с 2019 года может наметиться его спад на два-три года. Мы приветствуем решение ЕЭК, направленное на устранение демпинга и недобросовестной конкуренции. Ждем, что эти меры положительно повлияют на нашу загрузку, которая из-за демпингового импорта с Украины в последние годы была на низком уровне.

— ОМК анонсировала запуск проекта по развитию дивизиона нефтегазопроводных труб в Выксе. Что входит в проект, что уже сделано?

— Развитие производства нефтегазопроводных труб с инвестициями свыше 40 млрд руб. продолжается. Проект рассчитан на модернизацию одного из действующих трубных цехов, создание и развитие новых производств. Важной частью



” В ПЛАНИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВА МЫ ОРИЕНТИРУЕМСЯ НА ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ СЕГОДНЯ НАХОДЯТСЯ НА СТАДИИ КОНТРАКТОВАНИЯ. В ТОМ ЧИСЛЕ НА ПОСТАВКИ ТБД ДЛЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ «ГАЗПРОМА»

проекта по развитию дивизиона стал гринфилд-проект по строительству нового трубоэлектросварочного цеха. Уже завершаем монтаж оборудования на первом участке — в центре финишной отделки обсадных труб. Опытную продукцию планируем получить уже в ближайшее время, а до конца года рассчитываем ввести центр в эксплуатацию вместе с участком консервационного покрытия. Также планируем запуск стана по производству насосно-компрессорных труб с линиями отделки — новой продукции ВМЗ для эксплуатации скважин нефтегазовых месторождений. В следующем году начнет работу новый стан в цехе по выпуску обсадных труб и муфтовое производство. Хотел бы отметить, что реализация этого проекта стала возможной благодаря поддержке администрации Нижегородской области.

— Каковы дальнейшие этапы запуска новых производств на ВМЗ и модернизации существующих?

— В этом году ОМК начинает проект по строительству производства бесшовных труб для нефтегазовой отрасли с инвестициями 45–50 млрд руб. Поскольку конкуренция на этом рынке очень высока, мы рассчитываем на поддержку Нижегородской области: после старта производства регион сможет получить значительный экономический эффект. У ОМК есть и другие идеи относительно развития нашего предприятия, но с ними нужно еще поработать.

— В конце года ВМЗ получил серебряную медаль за развитие производственной системы по итогам аудита Toyota Engineering (ТЕС). Что это значит для предприятия?

— Сегодня ВМЗ — одно из самых современных в мире предприятий черной металлургии по технологическому уровню и степени организации производства. И серебряная медаль ТЕС, которую ни одно предприятие в мировой металлургии еще не получало, стала очередным подтверждением высокого уровня и профессионализма коллектива завода. В улучшении культуры производства участвуют все сотрудники, от рабочих до руководителей. В 2017 году ВМЗ реализовал более 50 проектов повышения эффективности. Оценка от Toyota — стимул и дальше повышать эффективность и конкурентоспособность предприятия и компании в целом. Вместе с модернизацией применение инструментов бережливого производства на ВМЗ дает ежегодный экономический эффект на миллиарды рублей.

— Современный тренд — цифровизация производства. Как ВМЗ интегрирует информационные технологии в производство?

— Информационные технологии — серьезная составляющая любого современного промышленного предприятия. С их помощью мы добиваемся оптимизации и повышения качества работы, внедряем решения для управления ресурсами в реальном времени. Только в этом году в партнер-

стве с SAP запустили ряд важных ИТ-проектов. Мы ввели мобильное управление обслуживанием и ремонтом оборудования с беспроводной передачей данных. С мобильных устройств сотрудники считывают информацию об оборудовании, контролируют ремонтные задания, отслеживают устранение неисправностей. Также мы автоматизировали управление складскими запасами, это помогло снизить запасы более чем 100 млн руб., а оборачиваемость складских ресурсов ускорилась на 27%. Конечно, металлургическую отрасль полностью оцифровать нельзя в силу специфики производства.

— Какие новые разработки в последние годы внедрены на предприятии? Какие программы научно-технического сотрудничества реализуются?

— Наш коллектив нарабатывает солидный опыт научно-исследовательской деятельности. На заводе работают инженерно-технологический центр и центр исследовательских лабораторий, оснащенные по последнему слову техники. За последние три года мы внедрили 16 видов инновационной продукции, научная деятельность помогла усовершенствовать технологии производства проката на стане-5000 и литейно-прокатном комплексе. Отдельно стоит отметить разработку стойких к водородному растрескиванию сталей с учетом климатических условий эксплуатации нефтегазовых трубопроводов. Совместно с «Газпромом», «Газпромнефтью», «ЛУКОЙлом», «Независимой нефтяной компанией», госкорпорацией «Росатом» и ведущими институтами мы реализуем большие программы научно-технического сотрудничества.

— Какие социальные проекты у градообразующего предприятия?

— В 2017 году ОМК вложила свыше 1 млрд руб. в социальное развитие Выксы и Нижегородской области. Главным образом это финансирование отдыха и образования сотрудников, спорта, культуры. В Выксе работает благотворительный фонд «ОМК-Участие». За последние три года участие в социальных проектах приняли более 40 тыс. жителей Выксы. Современный подход — это выстраивание взаимодействия бизнеса, власти и общества. ОМК и ВМЗ проводят конкурс благотворительных проектов «ОМК-Партнерство», мы реализуем программу поддержки социального предпринимательства «Начни свое дело», развиваем корпоративное волонтерство. В этом году ОМК вместе с фондом «ОМК-Участие», заводом и администрацией Выксы проведет восьмой фестиваль городской культуры «Арт-Овраг». В прошлом году ВМЗ стал развивать новое направление — промышленный туризм: теперь все желающие могут увидеть производство своими глазами. На предприятии уже побывали студенты из Москвы, педагоги школьных музеев Выксы, туроператоры, нижегородские блогеры и журналисты. Я считаю, что эта работа для моногорода очень важна. Выкса получает новые перспективы развития, жители — новые смыслы жизни, компания — комфортную среду для ведения бизнеса, а власти — возможности для улучшения социального климата.

→ большого госзаказа со стороны МВД и Минобороны. Такие заказы не бывают кратковременными, и если фабрика хорошо показала себя на предыдущих этапах работы, то, скорее всего, сотрудничество с ней будет продолжено. И, вероятнее всего, показатели 2017 года связаны с тем, что госзаказ был пролонгирован. К тому же Нижегородская область очень удачно расположена — логистическое плечо до Москвы очень короткое, а именно она является основным потребителем», — рассуждает господин Корнев. При этом он уточнил, что снижение отгрузки товаров у производителей одежды также может быть связано с исполнением госзаказа: «Возможно, что часть продукции еще просто не отгружена, потому что такие заказы уходят партиями. Либо из-за корректировки методик подсчета отгрузка по госзаказу могла выпасть из данных по общей отгрузке. Кроме того, возможно, что оборонные ведомства еще не успели предоставить данные по отгрузке в рамках госзаказа, так как у них существует своя статистика».

В нижегородском минпроме подтвердили информацию о том, что рост производства одежды напрямую связан с привлечением фабрик к выполнению государственных и специальных заказов по пошиву одежды для МВД, МЧС, Минобороны, Федеральной службы охраны, а также для Сбербанка и Аэрофлота.

В свою очередь президент Российского союза предпринимателей текстильной и легкой промышленности Андрей Разбродин полагает, что рост объемов производства нижегородских предприятий легпрома связан с ростом потребительского спроса на специальную и спортивную одежду, бельевой трикотаж, домашний текстиль и швейные изделия. При этом падение отгрузок, наиболее проявившееся в конце прошлого года, обусловлено понижением платежеспособного спроса, а также тем, что большинство предприятий отрасли были вынуждены повышать свои отпускные цены ввиду сложной финансово-экономической ситуации. Причиной стало подорожание сырья, комплектующих и других производственных составляющих. «В этой связи надо иметь в виду, что объемы отгрузок в стоимостном измерении могут увеличиваться, а в физическом (товарном) объеме — стагнировать или даже сокращаться. И наоборот. Но в современных условиях первый вариант более характерен для продукции легпрома и других товаров массового потребления. При этом объемы именно конечного, платежеспособного спроса определяют итоговую динамику объемов и продаж, и складских запасов. Пока трудно спрогнозировать дальнейшие тренды в динамике этих показателей. Поскольку на нее весомо влияет также курс рубля и, стало быть, платежеспособность покупателей», — говорит господин Забродин.

СКЛАДНО СРАБОТАЛИ По итогам года индекс промпроизводства нижегородских химических предприятий составил 105,6%, при этом объем

АЙРАТ ХАЛИКОВ ИЗ ЦЕНТРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ГАЗПРОМБАНКА СЧИТАЕТ, ЧТО 2017 ГОД СТАЛ ЛУЧШИМ ДЛЯ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГОВ С НАЧАЛА КРИЗИСА 2008 ГОДА

**ОБЪЕМ ОТГРУЗКИ
В МЕТАЛУРГИИ ВЫРОС НА 5,4%
ДО 206 МЛРД РУБЛЕЙ**

отгрузки вырос всего на 1,6%, до 84,6 млрд руб. Рост производства в химической отрасли в региональном правительстве связывают с деятельностью ПАО «Сибур», ООО «Сибур-Кстово», ООО «Сибур-Нефтехим» и «ООО РусВинил», освоивших выпуск новых видов продукции, используемых при производстве акриловых красок и поливинилхлорида (ПВХ). Кроме того, «Синтез ОКА» запустил производство современных пластифицирующих добавок в бетон поликарбоксилатного типа по новой технологии, позволяющей изготавливать бетонные смеси любой подвижности: от жестких до высокоподвижных. Инвестиции в запуск опытно-промышленного производства составили 12 млн руб. Годом ранее предприятие в рамках технического перевооружения модернизировало универсальную установку оксигенирования, инвестировав в этот процесс 29,5 млн руб. Также в регионе продолжается реализация совместного проекта «Оргхима» и ННГУ им. Н. И. Лобачевского по созданию высокотехнологического производства неканцерогенных масел-пластификаторов для шин, каучуков на основе инновационной технологии переработки отходов нефтяной промышленности. Объем инвестиций оценивается в 370 млн руб., срок реализации — три года.

Президент Российского союза химиков Виктор Иванов полагает, что низкий рост объемов отгрузки нижегородскими предприятиями может быть связан с тем, что ряд заводов создает товарные запасы: «Кто-то мог сработать на склад. В целом показатели Нижегородской области находятся на уровне средних российских показателей по отрасли, в которой ИПП по году составил 105%. Флагманами, безусловно, яв-

ляются в первую очередь новое производство ПВХ, химические предприятия Кстово. С меньшим ростом сработали предприятия Дзержинска — СИБУР, «Корунд», «Оргстекло»».

ЛУЧШИЙ ГОД Айрат Халиков из Центра экономического анализа Газпромбанка считает, что 2017 год стал лучшим для российских металлургов с начала кризиса 2008 года. По его словам, за год металлы подорожали на 20–30%, и на этом фоне стало выгодно увеличивать производство, особенно направленное на экспорт. «Самыми тяжелым были 2015–2016 годы. Запасы, созданные компаниями, были небольшими. Из-за низких цен объемы производства снижали, чтобы уменьшить убытки. А сейчас предприятия увеличивают производство, чтобы одновременно реализовывать продукцию и создавать товарные запасы», — рассказывает господин Халиков. В Нижегородской области по итогам 2017 года ИПП в металлургии составил 111%. Основным предприятием, работающим в этой отрасли в регионе, является Выксунский металлургический завод (ВМЗ, входит в Объединенную металлургическую компанию). Данные по отгрузке товаров отраслевых предприятий региональное управление Росстата не опубликовало, отметив лишь, что она выросла на 5,4%. В материалах управления за 2016 год говорится, что по итогам года отгрузка товаров металлургических производств и предприятий составляла 195,6 млрд руб.

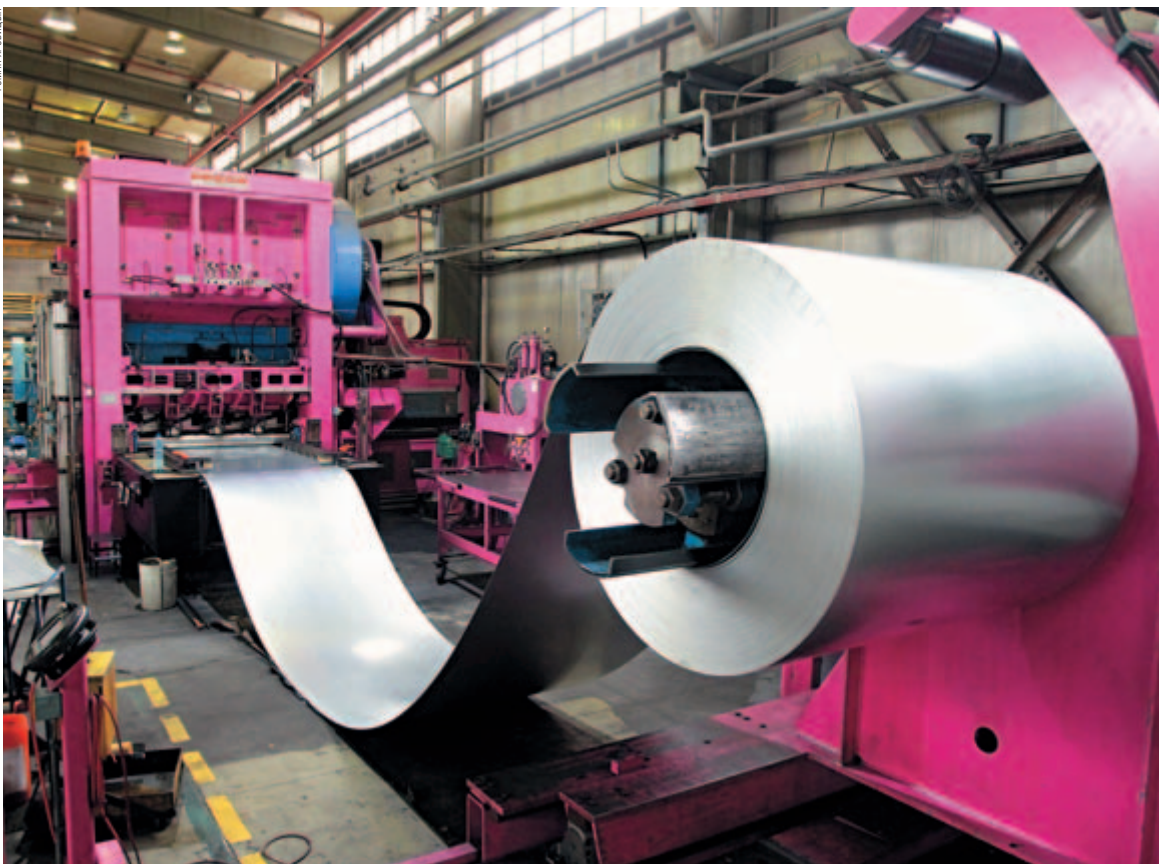
ВЫНУЖДЕННОЕ ОТСТАВАНИЕ В ряде отраслей нижегородской промышленности в 2017 году было зафиксировано заметное па-

дение, в частности в производстве бумаги (ИПП 94%) и лекарств (96,2%). Самый заметный спад был отмечен в производстве кожи и изделий из нее (ИПП 88,8%). В региональном минпроме пояснили, что снижение производства кожи в 2017 году произошло в связи с банкротством кожевенных предприятий ЗАО «Бокос» и ЗАО «Хромтан».

Снижение объемов производства лекарств в министерстве связывают с тем, что основной региональный производитель — АО «Нижфарм» — из-за наличия остатков готовой продукции на складе сократил объем ее выпуска на 4,7%. Производственный план предприятия был составлен с учетом этих остатков, тем не менее компания перевыполнила запланированный на 2017 год объем производства в натуральном выражении на 4,3%, сообщили в «Нижфарме». Наибольший прирост производства зафиксирован по препаратам мягких форм, уточнили в пресс-службе предприятия.

В производстве бумаги падение было обусловлено тем, что Балахнинский бумкомбинат АО «Волга» в течение года проводил плановый ремонт единственной работающей бумагоделательной машины, производительность которой составляет 600 т в сутки. Так как ремонт длился около месяца, потери в объеме выпуска составили около 20 тыс. т. Одновременно с этим предприятие готовится к реализации инвестиционного проекта по строительству второго цеха термомеханической массы, инвестиции в который должны составить более 700 млн руб. Начало реализации проекта намечено на 2019 год. Планируется, что выпуск продукции вырастет на 25%. ■

РОМАН ЯВОНЦОВ



«РУСПОЛИМЕТ» НАЦЕЛЕН НА НОВЫЕ РЫНКИ

ПАО «Русполимет» в 2017 году — в непростое для российской промышленности время — завершал масштабную модернизацию производства. Предприятие успешно ввело в строй новое оборудование, закончив процесс переоснащения, длившийся 10 лет.

ПЕРЕСТРОЙКА ПО-КУЛЕБАКСКИ

Чтобы возродить предприятие, в 2005 году команда управленцев во главе с Виктором Клочаем приняла долгосрочную стратегическую программу полного перевооружения: предстояло поменять устаревшее оборудование на современные и экономичные плавильные печи и станки, отремонтировать цеха и инженерную инфраструктуру. Виктор Клочай вложил в производство колоссальную сумму: более 9 млрд руб. инвестиций было привлечено на «Русполимет». Во время глобальной модернизации завод не останавливался ни на минуту, наращивая объемы выпуска продукции и сокращая энергозатраты. В рамках перевооружения кольцепрокатного производства был смонтирован самый большой в России стан с прессом и нагревательными печами компании SMS Meer. Это позволило изготавливать кольца диаметром до 6 м и весом до 12 т. Был запущен пресс немецкой компании Schuler.

Такому же серьезному техперевооружению подвергся и металлургический участок. На нем установили современный сталеплавильный комплекс Danieli: печь-ковш, вакууматор и разливку. Серьезным приобретением стал ковочный пресс с усилием в 1,6 тыс. т, позволивший ковать заготовки колец из всех видов особо прочных сталей.

Отдельная гордость «Русполимета» — современный цех специальной электрометаллургии, поэтапно строившийся с 2014 года. В апреле 2017 года на этой производственной площадке запустили 14-тонную печь электрошлакового переплава. «С установкой этой печи мы завершили создание цеха специальной электрометаллургии. Сегодня он состоит из двух вакуумно-индукционных печей, двух вакуумно-дуговых печей и трех печей электрошлакового переплава. За счет этого цеха мы полностью обеспечили производство высококачественных сплавов всех видов», — рассказал председатель совета директоров «Русполимета» Виктор Клочай. С участком из семи печей различного назначения у завода практически не осталось ограничений по стали и сплавам, востребованным на рынке. Сегодня предприятие может выплавлять практически любую марку, за исключением разве что титана и некоторых цветных металлов.

Масштабная десятилетняя программа модернизации завода была завершена в сентябре прошлого года с установкой современного радиально-ковочного комплекса SKK-14 австрийской компании GFM. Встроенный в единую технологическую цепь с нагревательными и термическими печами комплекс предназначен для выпуска металлических прутков, широко используемых в авиационном и общем машиностроении, энергетике, нефтегазовой и химической промышленности. С вводом в эксплуатацию нового цеха



Цех спецэлектрометаллургии

радиальнойковки «Русполимет» завершил техническое перевооружение, которое было направлено на достижение стратегической цели — создания производства полного цикла. Проведенная с 2005 года огромная и сложная работа, по сути, позволила создать новый завод, обеспечивающий выпуск своей продукции собственной сталью и сплавами. Завод не только ушел от сырьевой зависимости от сторонних поставщиков металла, но и освоил производство новых типов заготовок, поковок, прутков, выйдя на рынок атомного машиностроения. Для АЭС требуется высочайший уровень надежности стройматериалов и комплектующих, и предприятия «Росатома» выбрали «Русполимет».

РЫНОК — ВСЬ МИР

Качество изделий и четкие сроки поставок ценят не только отечественные машиностроители, но и серьезные зарубежные заказчики, такие как канадская компания Pratt & Whitney или американская промышленная корпорация Honeywell. Подлинной оценкой надежности «Русполимета» со стороны клиентов стали договоры, заключаемые на три–пять лет вперед. Кстати, в 2017 году экономические темпы роста завода были заметно выше средних по региону. В целом промышленное производство в Нижегородской области выросло

на 5%, и это уже считается хорошим показателем среди регионов. Однако «Русполимет» увеличил выпуск и продажи своей продукции на 11%. «Мы оказались в тренде роста отрасли автомобилестроения, производства машин и механизмов. Серьезный прирост был в 2017 году в производстве электротехнического оборудования. В финансовом выражении приросли на миллиард рублей. Но вложено денег было еще больше. Поэтому задача на 2018 год поставлена весьма амбициозная — получить выручку 10,5 млрд руб., а для этого нам надо активно продвигать свою продукцию, в том числе за рубежом. На рынках Европы и США очень высокая конкуренция, и мы будем доказывать преимущества нашей продукции», — рассказал председатель совета директоров ПАО «Русполимет» Виктор Клочай. Помимо традиционных заказчиков, авиационных и двигателестроительных заводов в России и за рубежом, «Русполимет» планирует выйти на новый для него рынок западной нефтегазовой отрасли. Для развития экспортных продаж было открыто представительство в Дюссельдорфе.

С завершением технического перевооружения взят курс на оптимизацию бизнес-процессов: на заводе начали внедрять комплексную автоматизацию производства, систему управления ресурсами предприятия.

Цифровые технологии позволят улучшить и ускорить анализ, планирование и контроль производства, работу с клиентами. «У нас есть полное понимание, как с помощью современных информационных технологий отладить эти процессы. Важно повысить не только эффективность организации производства, но и клиентоориентированность. Чтобы наши заказчики могли зайти в личный кабинет на сайте, в онлайн-режиме посмотреть исполнение по своим заказам, получить оперативную обратную связь. В этом направлении многое уже сделано, и в 2019-м «Русполимет» совершенно точно будет работать „в цифре“ по всему производству», — заключил Виктор Клочай.

Среди актуальных задач — необходимость готовить квалифицированные кадры, поскольку нехватка грамотных молодых специалистов давно стала общей проблемой российской промышленности. Надо помогать власти поддерживать и развивать инфраструктуру Кулебак, так как завод является градообразующим, и социальный климат во многом зависит от него. Но в основе успеха лежит именно качественное производство: умение команды «Русполимета» сделать и продать продукт своего труда.

РУСПОЛИМЕТ

ГАЗ РАСШИРЯЕТСЯ

В УСЛОВИЯХ ПОСТЕПЕННОГО ОЖИВЛЕНИЯ РОССИЙСКО-ГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА ГРУППА ГАЗ НАМЕРЕНА РАСШИРИТЬ ПРИСУТСТВИЕ В СЕГМЕНТАХ ТЯЖЕЛЫХ LCV И СРЕДНЕТОННАЖНЫХ ГРУЗОВИКОВ. ХОЛДИНГ СОБИРАЕТСЯ РЕАЛИЗОВАТЬ ЭТИ ПЛАНЫ ЗА СЧЕТ НОВЫХ МОДЕЛЕЙ «ГАЗЕЛИ» И «ГАЗОНА» СЕМЕЙСТВА NEXT УВЕЛИЧЕННОЙ ГРУЗОПОДЪЕМНОСТИ, КОТОРЫЕ СТАЛ ВЫПУСКАТЬ В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА. ОДНОВРЕМЕННО КОНЦЕРН СТРЕМИТСЯ К ЭКСПАНСИИ ЗА РУБЕЖ, ЧТОБЫ УЖЕ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАРАСТИТЬ ДОЛЮ ДОХОДОВ ОТ ЭКСПОРТА В ВЫРУЧКЕ ДО 50%. ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ НА РЯД ТРУДНОСТЕЙ В ОСВОЕНИИ НОВЫХ РЫНКОВ. ОДНАКО ЭКСПОРТНАЯ ВЫРУЧКА ПОДСТРАХУЕТ РИСКИ КОМПАНИИ НА ВОЛАТИЛЬНОМ РОССИЙСКОМ РЫНКЕ, ДОБАВЛЯЮТ АНАЛИТИКИ.

РОМАН РЫСКАЛЬ

По итогам 2017 года, согласно данным Нижегородстата, индекс промышленного производства в автомобилестроении составил 105,8%, а объемы отгрузки предприятий выросли на 14,1%, до 152,7 млрд руб. По статистике Ассоциации европейского бизнеса, продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей впервые за пять лет выросли, и сразу на 11,9% в годовом выражении, до 169,9 тыс. штук. По словам экспертов, рост спроса на машины вызван оживлением деловой активности на фоне позитивных экономических прогнозов, хотя рынку предстоит долгое восстановление докризисных показателей. Основные объемы в сегменте легких коммерческих автомобилей (LCV) приходятся на Горьковский автозавод (ГАЗ), продажи которого составляют 50% рынка с большим отрывом от ближайших конкурентов.

ПОЕХАЛИ ЗА ГРАНИЦУ Как рассказал президент группы ГАЗ Вадим Сорокин, к 2023 году экспорт должен обеспечивать половину выручки предприятия. Напомним, осваивать зарубежное направление автоконцерн начал в 2014 году. Группа создала специализированную экспортную структуру GAZ International, открыла сборочное производство в Турции и организовала крупноузловую сборку машин в Казахстане. Параллельно ГАЗ развивает экспорт автомобилей в Африку, Юго-Восточную Азию и страны Ближнего Востока. В числе приоритетных направлений компании Филиппины, Иран, Иордания, Марокко, Мадагаскар. Так, в сентябре прошлого года группа ГАЗ объявила о выходе на рынок Филиппин в союзе с крупной местной бизнес-группой Eastern Petroleum и теперь изучает возможность экспансии в соседние государства. Традиционно сильные позиции ГАЗ занимает на рынках СНГ: в Казахстане, Узбекистане, Беларуси, Туркменистане. Кроме того, ГАЗ организовал продажи в Сербии, Черногории, Боснии и Герцеговине. «На зарубежных направлениях мы выстраиваем дилерскую сеть, проводим рекламные кампании, формируем склады запасных частей, обучаем людей ремонту и обслуживанию нашей техники. Мы не просто поставляем готовую продукцию, а несем полную ответственность за исправное техническое состояние поставленных автомобилей, а для этого на каждом рынке должны организовывать сервисную сеть», — отмечает господин Сорокин.

Развивая экспортное направление, компания сталкивается с целым рядом проблем, основные из них — таможенные пошлины от 40% до 80%, диктующие необходимость создавать местные сборочные производства, а также специфические технические требования к автомобилям, ко-



ПРЕСС-СЛУЖБА ГРУППЫ ГАЗ

торые, по сути, являются скрытыми заградительными барьерами, говорит Вадим Сорокин. «Стоимость преодоления входных барьеров на зарубежных рынках очень высока. Для снижения пошлин и таможенных платежей мы разработали концепцию гибкого сборочного производства — модульного сборочного конвейера, который можно легко адаптировать под объемы и потребности разных стран. Расширение экспорта — это длительный путь и стратегическая задача для нашей компании», — рассказывает президент группы ГАЗ.

Аналитик ВТБ Владимир Беспалов отмечает, что развитие экспорта обеспечит дозагрузку мощностей предприятий в России за счет роста производства для новых рынков. В числе рисков холдинга господин Беспалов видит организацию сборочных производств на небольших рынках и поиск локальных партнеров. Однако, по его словам, увеличение доли экспорта позволит компенсировать возможные колебания волатильного российского рынка, когда спад в экономике сказывается на продажах основной продукции ГАЗа — легких коммерческих автомобилей.

МОДЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС На российском рынке группа ГАЗ планирует расширить свое присутствие и упрочить позиции в сегментах среднетоннажной техники за счет новых моделей — десяти-тонного грузовика «ГАЗон Next» и легкого ком-

мерческого автомобиля «ГАЗель Next» полной массой 4,6 т, которые автозавод начал выпускать в декабре 2017 года. Грузоподъемность «ГАЗон Next 10» составляет 5,9 т, на его базе будет создана линейка спецтехники для муниципальных и дорожных служб, бизнеса и сельского хозяйства. «ГАЗель Next 4,6» может перевозить до 2,6 т груза и станет основой для целой линейки грузовиков, фургонных большого объема и микроавтобусов на 22–24 пассажирских места. «С „ГАЗелью Next 4,6“ и „ГАЗоном Next 10“ мы входим в сегменты рынка, на которых не работали никогда», — рассуждает Вадим Сорокин. — Это поможет нам увеличить объемы производства и предоставить клиентам максимально широкую линейку продуктов. Новый „ГАЗон Next“ открывает нам возможность работать в сегменте, где раньше господствовал ЗИЛ». По его словам, уже в этом году группа ГАЗ планирует завершить обновление модельного ряда среднетоннажных автомобилей, выпустив внедорожный грузовик «Садко Next», который также получит праворульную версию для поставок на экспорт.

«Для группы ГАЗ это естественный рынок, поэтому логично, что холдинг расширяет присутствие в нем. Что касается перспектив, прогнозируемый небольшой рост российской экономики должен положительно сказаться на коммерческом авторынке: многие организации с повышением финансовой уверенности будут приобре-

тать технику», — прогнозирует Владимир Беспалов. С начала восстановления отечественного рынка новых машин в 2016 году реализация LCV группы ГАЗ сохраняет рост второй год подряд. Так, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в 2017 холдинг увеличил продажи легких коммерческих автомобилей на 5%, до 58,6 тыс. машин, в январе 2018 года — на 12%, до 2,3 тыс. штук. «Покупатели хорошо реагируют на текущие предложения на рынке, понимая, что специальные условия на автомобили 2017 года производства ограничены по той причине, что распродажа соответствующих дилерских стоков происходит быстрее, чем в прошлые годы», — комментирует председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер.

ТРАНСПОРТ СТАЛ УМНЕЕ Добавим, кроме разработки новых моделей грузовой техники группа ГАЗ внедряет различные сервисные услуги, в том числе на основе телематических систем. Как отмечает Вадим Сорокин, это позволит владельцам автопарков в режиме онлайн получать полную информацию об эксплуатации техники, а холдингу — увеличить доходы от предоставления сервисных услуг.

Другое направление развития — контракты на долгосрочное сервисное обслуживание автопарков. «Первый опыт, который мы приобрели в прошлом году — это когда мы не просто поставили автобусы в Москву, а заключили с перевозчиком контракт жизненного цикла на их обслуживание. Мы приняли на себя обязательство в течение семи лет обеспечивать городу выход транспорта на линии на уровне 95%. Работать по такой схеме выгодно и пассажирским, и грузоперевозчикам», — говорит Вадим Сорокин. Кроме того, группа ГАЗ развивает направление электротранспорта: в прошлом году в Москве завершилась тестовая эксплуатация электробуса компании, разработанного инженерами холдинга при участии МГТУ им. Баумана. В столице он проехал более 13,5 тыс. км и перевез около 25 тыс. пассажиров. Также завершены испытания и получены сертификаты на электромобиль «ГАЗель Next». ■

ГАЗ РАЗВИВАЕТ ЭКСПОРТ АВТОМОБИЛЕЙ В АФРИКУ, ЮГО-ВОСТОЧНУЮ АЗИЮ И СТРАНЫ БЛИЖНЕГО ВОСТОКА. В ЧИСЛЕ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ КОМПАНИИ ФИЛИППИНЫ, ИРАН, ИОРДАНИЯ, МАРОККО, МАДАГАСКАР



«ИЗ ГОДА В ГОД МЫ СТАРАЕМСЯ ПОКАЗАТЬ ЛУЧШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ»

Об итогах работы компании в 2017 году, новых проектах в России и за ее пределами, а также о том, что делает социально ответственный бизнес для развития территории, на которой находится, рассказывает генеральный директор биохимического холдинга «Оргхим» Николай ХОДОВ.



— В прошлом году стало известно о том, что «Оргхим» будет создавать совместное предприятие (СП) с «Илимом». Как продвигается реализация этого проекта?

— Предприятие создано, 4 июля 2017 года зарегистрировано как юридическое лицо, и с 15 декабря на территории Котласского целлюлозно-бумажного комбината в городе Коряжма наше совместное предприятие с группой «Илим» — ООО «Янтарный поток» начало производственную деятельность: получило лицензию, сформировало штат и выпускает продукцию уже второй месяц. Планы развития совместного производства с корпорацией «Илим» предполагают создание мощного и единого производителя в лесохимии, который вберет в себя и наши активы, и активы, принадлежащие на сегодняшний день группе «Илим». И я не исключаю возможности, что для этого предприятия потребуются еще какие-то приобретения в рамках бизнес-плана, сформированного советом директоров и предусмотренного стратегией развития.

— Планирует ли компания самостоятельно открывать новые производства в России?

— Этот процесс идет постоянно, в 2018 году в состав нашего холдинга вошла новая производственная площадка — сервисное предприятие на территории Тольяттинского завода синтетического каучука (входит в группу нефтехимического холдинга «СИБУР»). В феврале компания начала оказывать сервисные услуги группе «СИБУР». По этому же принципу действует наша производственно-сервисная компания на территории Воронежского завода синтетического каучука («Воронежсинтезкаучук», с 1998 года контролируется «СИБУРом»).

Переформатирование финансовой схемы заняло год, но это позволило более детально спроектировать площадку и установку. Эта задержка пошла на пользу технологической стороне будущего предприятия. Срок окупаемости проекта составит шесть-семь лет, что соответствует окупаемости тех проектов, которые мы реализуем на территории России. Рынками сбыта этой продукции станет регион Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанский регион в целом.

— Известно, что «Оргхим» активно занимается развитием не только бизнеса, но и территории, на которой работает. Какие проекты осуществляла компания в Урене в 2017 году и что планируется сделать в 2018-м?

— В первую очередь стоит отметить, что этот процесс постоянный и ему уделяется большое внимание со стороны холдинга. Так, на территории Уренского района у нас действует фонд социальной поддержки «Растем вместе», который реализует проекты в благотворительности и культурной сфере. Кроме того, мы сотрудничаем и с другими организациями: например, вместе с фондом помощи детям «Обнаженные сердца» были построены три детские игровые площадки в Уренском районе. Продолжаем эту работу и в 2018 году. Думаю, что такие же социальные проекты в скором времени появятся в Красноярском крае на территории нашего второго по мощности завода в городе Лесосибирск (ЗАО «Сибирский лесохимический завод»).

— Ваше предприятие вкладывает деньги в различные спортивные мероприятия. Например, в этом сезоне в Высшей лиге чемпионата России по мини-футболу играет МФК «Оргхим». Почему именно мини-футбол? Насколько это важно для сотрудников компании?

— История с мини-футболом давняя — и из корпоративной активности за несколько лет он вырос в профессиональный спорт. В 2016 году наша команда стала чемпионом России по мини-футболу среди корпораций, обыграв на пути к титулу такие команды, как БАШНЕФТЬ и ИНТЕР РАО ЕЭС. Для холдинга спорт — это не просто увлечение, это возможность продвигать бренд и находить потенциальных партнеров на футбольном поле. В рамках развития нашего профессионального мини-футбольного клуба в 2018 году мы открыли группу подготовки молодых футболистов на территории Уренского района. Таким образом, мы формируем методологическую и материальную базу, чтобы воспитывать футболистов среди детей 10 лет и старше. Это фактически вертикально выстроенная система подготовки кадров в рамках одного вида спорта, но достаточно массового и популярного, развитию которого руководство нашей страны уделяет большое внимание.

— «Оргхим» неоднократно становился победителем конкурса «Экспортер года». В 2017 году это произошло в очередной раз. Что для вас значит победа в этом конкурсе?

— Из года в год мы стараемся показать лучшие результаты. Список претендентов на данную номинацию примерно один и тот же в последние годы, и каждой компании, которая осуществляет серьезное продвижение собственных уникальных технологий и продуктов за пределы Российской Федерации, важно, что ее отмечают таким образом. Победа в прошлом году была для нас значима, потому что это индикатор повышения эффективности работы — мы существенно нарастили и объем, и долю присутствия за пределами страны. Этот процесс продолжается, и если в 2018 году показатели будут увеличиваться такими же темпами, то, думаю, что у нас будут хорошие шансы сохранить номинацию. Хотя, конечно, победа в конкурсе не является главной целью. Наша основная задача — работать так, чтобы активность и успешность «Оргхима» на мировом рынке была замечена, и приятно, что это происходит.

” В 2017 ГОДУ, ТАК ЖЕ КАК И В 2016-М, В МОДЕРНИЗАЦИЮ МОЩНОСТЕЙ «ОРГХИМ» ИНВЕСТИРОВАЛ ПОРЯДКА 800 МЛН РУБЛЕЙ. ЭТА СУММА БЫЛА РАСПРЕДЕЛЕНА ПО ВСЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПЛОЩАДКАМ, ВКЛЮЧАЯ НИЖЕГОРОДСКУЮ ОБЛАСТЬ

— Николай Владимирович, с какими производственными и финансовыми результатами «Оргхим» закончил 2017 год?

— По финансовым показателям 2017 год за последние пять лет был лучшим. Существенно выросли показатели выручки — по итогам прошлого года она составила порядка 7,1 млрд руб., что на 18% выше показателя по итогам 2016 года. Нам удалось реализовать ряд программ, направленных на снижение издержек и повышение доходности предприятия. Если говорить об объемах производства, то по сравнению с 2016 годом мы отмечаем рост в пределах 5%, что вполне соответствует нашему плану. Прогнозируем рост объемов выручки в 2018 году на 5%.

— Какую долю в структуре продаж предприятия занимает экспорт? Растет ли его объем?

— Да, он растет пропорционально увеличению мощности производства нашего основного экспортного продукта — безопасных технологических масел-наполнителей со сверхнизким содержанием канцерогенов, которые используются как пластификаторы для синтетических каучуков, резиновых смесей и шин. Доля экспортных поставок в общем объеме продаж предприятия составляет от 53% до 55% в год. И в 2017 году эти пропорции сохранились — экспортная составляющая находится на уровне 54% с учетом роста внешнего и внутреннего рынка.

— Занимается ли завод обновлением своей производственной базы? Сколько средств было вложено в прошлом году? Планируете ли вы в 2018 году производить техническое перевооружение предприятия?

— В 2017 году, так же как и в 2016-м, в модернизацию мощностей «Оргхим» инвестировал порядка 800 млн руб. Эта сумма была распределена по всем производственным площадкам, включая Нижегородскую область. Если говорить о перспективных планах, то все проекты технического перевооружения рассчитаны на три года. Прошлый год был первым этапом этого цикла, в этом году работа продолжится, а к 2019 году будет сформирован новый трехлетний цикл обновления.

— «Оргхим» планировал запустить производство в Малайзии. Как продвигается этот проект?

— 12 февраля в Малайзии в штате Джохор состоялась церемония закладки первого камня в фундамент завода по изготовлению неканцерогенных («зеленых») технологических масел-наполнителей для шин, синтетических каучуков и резиновых смесей. По плану строительство должно быть завершено во втором квартале 2019 года. «Оргхим» изначально предполагал привлечь проектное софинансирование со стороны банковских структур Сингапура или Малайзии, но предложение Газпромбанка оказалось наиболее быстро осуществимым.

«СТРУКТУРА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ДОСТАТОЧНОЙ СТЕПЕНИ ДИВЕРСИФИЦИРОВАНА»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АО КБ «АССОЦИАЦИЯ» МИХАИЛ ГАПОНОВ В ФЕВРАЛЕ ВОШЕЛ В ПРАВЛЕНИЕ РСПП. ОН ОЦЕНИЛ ИТОГИ РАБОТЫ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ И РАССКАЗАЛ, НАД ЧЕМ ПРЕДСТОИТ РАБОТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБЪЕДИНЕНИЯМ ПРОМЫШЛЕННИКОВ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ.



НИКОЛАЙ ЦЫБАНЕВ

GUIDE: Михаил Викторович, в феврале вы вошли в правление Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). В чем будет заключаться ваша работа и что значит это кадровое решение для нижегородской промышленности?

МИХАИЛ ГАПОНОВ: Вхождение в правление РСПП означает возможность участвовать в заседаниях правления и высказывать свою точку зрения, будучи членом коллегиального исполнительного органа объединения работодателей. Это также предполагает участие в комиссиях, которые вырабатывают различные решения по основным направлениям развития промышленности. Это возможность формулировать свою позицию по ключевым для нижегородских предприятий вопросам. Понятно, что от Нижегородской области нас в правлении РСПП всего трое (кроме Михаила Гапонова в него входят генеральный директор Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей Валерий Цыбанев и председатель совета директоров ПАО «Русполимет» Виктор Клочай), но нужно задействовать все инструменты, которые будут отражать коллективный интерес субъекта. Напомню, что он заключается в развитии несырьевых отраслей экономики и совершенствовании законодательных и подзаконных актов, регулирующих деятельность обрабатывающей

промышленности. По этим вопросам у нас есть коллективная позиция, и, думаю, наше присутствие в правлении РСПП существенно.

Г: О чем шла речь на последнем съезде РСПП 9 февраля? Какие задачи ставит перед собой Союз?

М. Г.: Если говорить в целом, то съезд поставил задачи, которые необходимо реализовать, если мы хотим добиться существенного промышленного роста и положительной динамики ВРП и ВВП. Конечно, речь идет о прогнозируемой налоговой нагрузке для предприятий, о механизмах государственной поддержки совершенствования производственно-технической базы, о подготовке высококвалифицированных рабочих кадров, о доступных условиях подключения к инфраструктуре — электроэнергии и газу. Последний вопрос, по мнению членов РСПП, является особенно важным для предприятий, потому что сегодня существуют сложности взаимопонимания между обрабатывающей промышленностью и естественными монополиями: есть ряд проблем, связанных с тарифами, ценами на подключение и возможностью увеличения объемов отпускаемой электроэнергии. Если руководство страны говорит о том, что не может быть привилегированных отраслей, то необходимо решить вопросы с естественными монополиями.

Г: Будет ли РСПП работать над дальнейшей корректировкой ФЗ № 275 «О государственном оборонном заказе» (ГОЗ), который доставил немало проблем предприятиям ОПК?

М. Г.: Прежде всего хочу отметить, что этот закон пример того, как власти прислушались к мнению профессионального сообщества — субъектов и промышленных предприятий, поскольку он в значительной степени был модернизирован. Я считаю, что на данный момент ФЗ № 275 — это инструмент, который позволяет предприятиям оборонно-промышленного комплекса работать. Он, несомненно, нуждается в дальнейшем совершенствовании. Следует понимать, что следующий шаг по его корректировке — оценка его регулирующего воздействия. По выводам, которые будут сделаны, необходимо сформировать некий консенсус из мнений самих предприятий, профессиональных сообществ, заказчиков оборонной продукции. Я полагаю, что РСПП будет работать в этом направлении. На мой взгляд, корректировки могут быть внесены, но это вопрос времени.

Г: Сегодня власти много говорят о том, что нужно провести диверсификацию на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Такую задачу поставил президент. Однако сами оборонщики уверены, что для многих исполнителей ГОЗа это невозможно. На ваш взгляд, насколько реализуема эта задача?

М. Г.: С одной стороны, когда мы говорим о проведении суверенной внешней политики, то должны понимать, что это напрямую связано с обороноспособностью вооруженных сил. Это значит, что государство должно тратить деньги, закупая для армии вооружение собственного производства. Чем отличается держава первого уровня от державы второго уровня? Держава первого уровня делает себе оборонку сама. И в этом случае речи о работе в рыночных условиях, как это происходит с гражданской продукцией, быть не может. С другой стороны, оборонная промышленность — это очень хорошая отрасль, где, в частности, есть государственный оборонный заказ, и получать его — привилегия. Поэтому в условиях, когда он снижается, будь готов содержать мобилизационные мощности, чтобы развернуть их в нужный момент, а пока — оптимизируй затраты, будь готов в чем-то ужаться. Это своего рода входной билет в этот сектор, и, по крайней мере, честный подход.

Г: По итогам 2017 года индекс промышленного производства (ИПП) в Нижегородской области составил 104,7%, по обрабатывающим отраслям — 105,5%. Нас принято сравнивать с Татарстаном и другими регионами, которые традиционно наиболее сильны в промпроизводстве. Но в Татарстане по итогам года ИПП — 1,8%, в Свердловской области — 3,1%, в Башкирии — 2,3%. Чем обусловлена такая динамика нижегородской промышленности?

М. Г.: Если продолжить тему ОПК, то нужно отметить, что ГОЗ не снижался, был выполнен вовремя и в полном объеме. Кроме того, хорошо сработали основные для региона отрасли — металлургия, химия и нефтехимия. И когда все так удачно складывается, это говорит о том, что структура региональной экономики в достаточной степени диверсифицирована, производственная база современна, а технологические процессы отлажены. То есть работа промышленных предприятий отвечает потребностям времени и рынка.

Г: В 2017 году предприятия Нижегородской области заняли в банках 763 млрд руб. — на 4,2% больше, чем в 2016-м. Кредитный портфель корпора-

тивных клиентов вырос на 10%, до 364 млрд руб., против падения на 14% в 2016-м. Действительно ли, по вашему мнению, растет интерес у предприятий к заемным средствам? С чем это связано?

М. Г.: Действительно, по работе банка «Ассоциация» я вижу, что есть реальный рост числа кредитных заявок, и значит, промышленные предприятия, а также малый и средний бизнес видят перспективы развития. С другой стороны, этот рост связан с тем, что государство сейчас действительно эффективно работает с механизмами поддержки. Например, это специальная программа Министерства экономического развития, которая позволяет банкам кредитовать малый и средний бизнес по ставке 6,5% годовых, а также получать субсидии из федерального бюджета для поддержки предпринимательства. Всего в программе принимает участие 14 банков, в том числе «Ассоциация», единственный региональный нижегородский банк в этом списке. Теперь мы можем предоставлять займы на инвестиционные цели от 3 млн до 250 млн руб. на срок до 10 лет, а также на пополнение оборотных средств от 3 млн до 100 млн руб. на срок до трех лет. У нас большое количество заявок по этой программе, и первый кредит мы уже выдали. У корпорации МСП (АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства») есть программа по предоставлению займов под 9,6% и 10,6% годовых — по ней тоже активно поступают заявки. Заработали программы поддержки Федерального фонда развития промышленности, и в Нижегородской области несколько предприятий получили по ним займы. В целом деньги подешевели, по сравнению с тем, что было пять-шесть месяцев назад, и все это привело к тому, что предприятия вновь стали задумываться об обновлении материально-технической базы и выпуске новой продукции.

Что касается размера кредитного портфеля, то его рост может означать, что количество займов и их объемы увеличились, но, с другой стороны, это можно трактовать и как некий показатель, который зависит от производственного цикла предприятий, например, что кто-то просто еще не расплатился по займам, получив деньги позже, чем планировал. В любом случае кредитная нагрузка составляет четверть от объема отгрузки промышленных предприятий Нижегородской области (1,2 трлн руб.), а значит, находится на безопасном уровне.

Беседовала Александра Викулова



ИНТЕРВЬЮ

В НОВОЕ СТОЛЕТИЕ С НОВЫМИ ПЕРСПЕКТИВАМИ

Производитель радиолокационной техники завод НИТЕЛ закончил 2017 год с положительной динамикой по объемам производства и с хорошим финансовым результатом. В 2018 году предприятие намерено увеличить объемы поставок РЛС для нужд Минобороны и активно заниматься развитием экспортных поставок. Кроме того, положительно скажется на работе предприятия проведенное техническое перевооружение производства, модернизация РЛС 55Ж6У и впервые начавшаяся работа по контрактам жизненного цикла радиолокационных станций, рассказывает генеральный директор НИТЕЛа Сергей САМОЙЛОВ.



— Сергей Борисович, с какими финансовыми результатами закончил год НИТЕЛ?

— Ярким отражением проведенной в 2017 году работы являются показатели по объему отгруженной продукции. Рост составил 9,5% по отношению к 2016 году, отгрузка достигла почти 8,7 млрд руб. Если брать показатели по товарной продукции, то они увеличились на 19,6% и превысили 11 млрд руб. Чистая прибыль по итогам 2017 года составила 546 млн руб.

— Как бы вы оценили работу предприятия в 2017 году? Какие поставленные задачи удалось реализовать?

— Хочу заметить, что самым важным событием в жизни завода в прошлом году стал его 100-летний юбилей. Это очень большая ответственность — на должном уровне провести столь важное для НИТЕЛа мероприятие, и большая радость — быть современником такого события. Коллектив завода прекрасно справился с работой и завершил год с положительными результатами, что особенно значимо в юбилей.

Те задачи, которые мы ставили перед собой по техническому перевооружению предприятия, практически выполнены. Надо отметить, что работа по модернизации завода продолжалась более 10 лет. За это время было приобретено больше 350 единиц оборудования, освоены новые виды производств, в том числе опорно-поворотных устройств (ОПУ), элементов гидравлики, зубообработка. Это означает, что НИТЕЛ может в полном объеме выпускать радиолокационную технику без привлечения сторонних организаций, за исключением поставщиков входящих изделий, материалов и комплектующих. За этим стоит огромная работа совета директоров, трудового коллектива НИТЕЛ, и мы по праву ей гордимся.

— Сколько средств было вложено в модернизацию завода? И каких экономических результатов вы ждете от технического перевооружения?

— Объем средств, вложенных в техпереоснащение в 2017 году, превысил 160 млн руб., а за последнее десятилетие — 2,7 млрд руб. В первую очередь модернизация необходима, чтобы работать с нужным качеством и в срок исполнять ГОЗ.

Существующая экономическая ситуация подталкивает нас к тому, чтобы как можно больше производить у себя, а не по кооперации. Таким образом, мы сокращаем риски, увеличиваем собственные объемы работ и повышаем экономическую рентабельность.

— Осваивает ли завод производство новых видов радиолокационной техники?

— НИТЕЛ за собственные средства провел модернизацию ранее выпускаемой техники. Необходимость новых разработок связана с тем, что у каждого изделия есть срок службы. Со временем меняется электронная база, появляются новые технические решения, обновляются требования к технике со стороны основного заказчика — Министерства обороны. На это надо вовремя реагировать и проводить модернизацию изделий. Так, в 2017 году закончилась модернизация радиолокационной станции 55Ж6У. Для предприятия в рамках выполнения гособоронзаказа это был первый опыт проведения опытно-конструкторских разработок по полному циклу, включая государственные испытания. Мне приятно отметить, что завод выполнил эту работу с нужным качеством и в нужные сроки.

— Обновляет ли предприятие технику, поставляемую на экспорт, чтобы конкурировать с производителями РЛС из других стран?

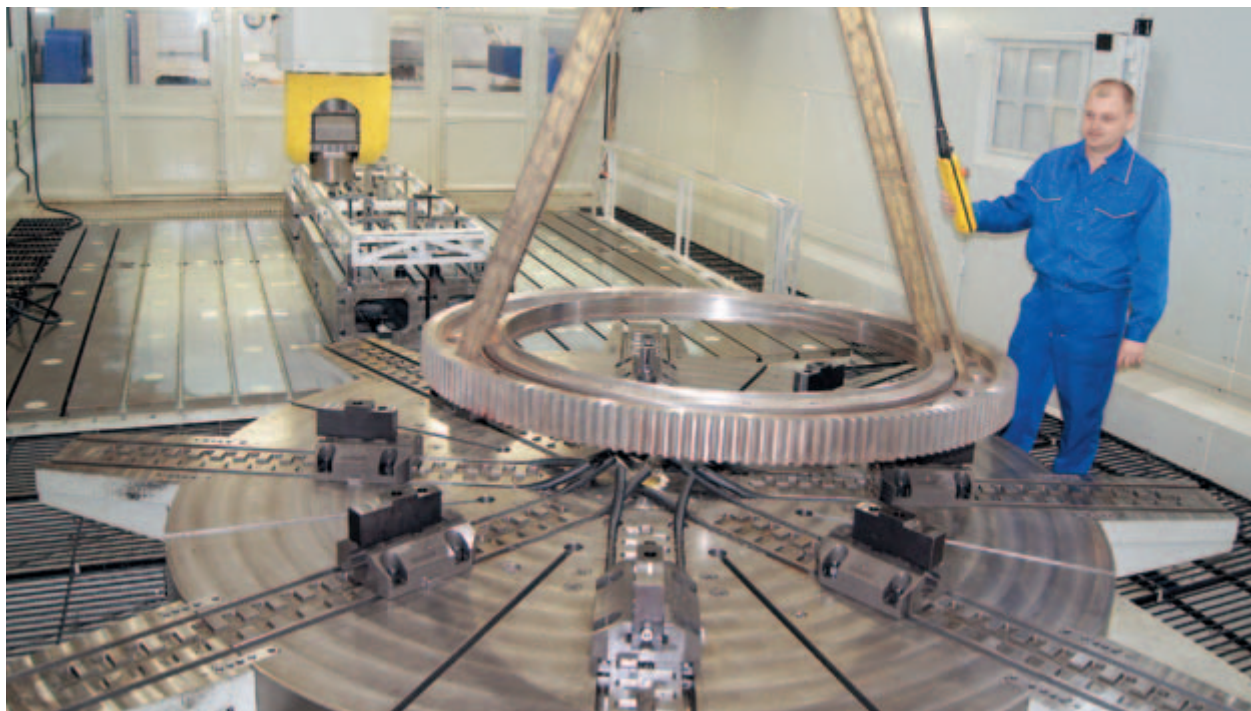
— В настоящее время мы проводим разработку новой современной станции, которая в этом году должна выйти на испытания. Она изначально разрабатывалась для экспорта. Кроме этого, мы серийно выпускаем целый ряд изделий в экспортном исполнении, которые регулярно модернизируются. В плане экспорта у нас есть постоянные партнеры, с которыми мы работаем. Тем не менее более стабильной является работа в рамках ГОЗа, когда мы заранее знаем и планируем объем продукции для Минобороны.

— В последнее время широко обсуждается тема диверсификации оборонных предприятий. У тех, кто на 100% сосредоточен на производстве продукции в рамках ГОЗа, множество вопросов к тому, как должен выполняться переход на мирные рельсы. Готовы ли предприятия, выпускающие радиолокационную технику, к выпуску гражданской продукции?

— Чтобы выполнить диверсификацию производств в радиоэлектронной отрасли, необходимо, чтобы в России была собственная элементная база. К сожалению, в 90-е годы это направление было почти утрачено. Элементная база сохранилась только по направлению производства военной продукции. Для того чтобы проводить диверсификацию таких предприятий, как НИТЕЛ, которое является производителем радиолокационной техники военного назначения, необходимо произвести новое техническое перевооружение по направлению гражданской продукции. Последние десятилетия предприятие за собственные средства проводило техническое перевооружение для выпуска военной техники, и, чтобы провести новую модернизацию производства, необходима соответствующая государственная программа. В то же время завод ни в коем случае не считает ситуацию критической, и основным направлением деятельности с точки зрения дальнейшего развития видит работу по увеличению экспортных поставок.

— Какие задачи ставит перед собой завод на 2018 год?

— В наших планах в текущем году увеличить объем отгруженной продукции на 12%. На данный момент большая часть контрактов уже заключена. Надеюсь, что в первом квартале договорная компания завершится и предприятие получит авансовые платежи от Министерства обороны. Для нас принципиально важно, что в этом году мы планируем заключить контракты жизненного цикла. Это в какой-то степени эксперимент по линии работы с Минобороны, по крайней мере, по нашему направлению. Контракт жизненного цикла подразумевает техническое обслуживание станций, проведение ремонтных работ в войсках и на предприятии, модернизацию техники при необходимости. НИТЕЛ и раньше выполнял такие работы, но по отдельным договорам. Теперь контракт заключается на 10 лет, и это значит, что мы гарантируем себе работу на это время. Для Министерства обороны заключение таких контрактов также выгодно, потому что производитель отвечает за работу выпускаемых им изделий с момента производства и фактически до момента утилизации. Это большая ответственность для предприятия. Я убежден, что мы справимся с этой работой.



КРЕДИТНЫЙ НАОБУМ

МНОГОКРАТНЫЙ РОСТ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД БАНКАМИ В 2017 ГОДУ ПОЗВОЛИЛ ГРАЖДАНАМ УВЕЛИЧИТЬ ПОТРЕБЛЕНИЕ И СОХРАНИТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ ПРИ ПРОДОЛЖАЮЩЕМСЯ ПАДЕНИИ РЕАЛЬНЫХ РАСПОЛАГАЕМЫХ ДОХОДОВ. В 2018 ГОДУ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ, ВЕРОЯТНО, БУДУТ ПОДДЕРЖАНЫ УВЕЛИЧЕНИЕМ МРОТ, ЗАРПЛАТ БЮДЖЕТНИКОВ И СОЦИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ. ПРИ ЭТОМ КРЕДИТНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ДОМОХОЗЯЙСТВ БУДЕТ РАСТИ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ ДОХОДЫ. ОДНАКО КРЕДИТНЫЕ СТАВКИ ВСКОРЕ СТАБИЛИЗИРУЮТСЯ — И ЕСЛИ В ОБОЗРИМОМ БУДУЩЕМ ЭКОНОМИКА НЕ ВЫЙДЕТ НА ТЕМПЫ РОСТА, СПОСОБНЫЕ ОБЕСПЕЧИТЬ СУЩЕСТВЕННОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ, ОНИ ПРОДОЛЖАТ СЖИМАТЬСЯ ИЗ-ЗА ВЫПЛАТ ПО НАКОПЛЕННЫМ ДОЛГАМ.

АЛЕКСЕЙ ШАПОВАЛОВ



ВАЛЕРИЙ ТИТЕНСКИЙ

В 2017 году объем банковских кредитов, выданных гражданам, увеличился с устранением валютной переоценки на 13,2% (2,5% в 2016-м), сообщил в четверг Банк России. На этом фоне реальные располагаемые доходы граждан в 2017 году падали четвертый год подряд и согласно опубликованной в четверг же оценке Росстата за год — снизились на 1,7%.

Расчеты ИЭП им. Егора Гайдара свидетельствуют, что значимость прироста кредитной задолженности по отношению к доходам возросла с 0,3% в 2016 году до 2,3% в 2017-м. И хотя средняя реальная зарплата в прошлом году оказалась на 3,4% выше прошлогоднего уровня (во многом благодаря сверхнизкой инфляции в 2,5%), она все еще оставалась на 5% ниже среднемесячной реальной зарплат в 2014 году.

Фонд оплаты труда в 2017 году был на 11% меньше уровня 2014 года, хотя численность занятых в официальном секторе за это время сократилась на 4–4,5%, оценили в ЦМАКП.

Резкое увеличение кредитной задолженности позволило гражданам сохранить и приумножить банковские сбережения, которые за 2017 год выросли на 10,7% с учетом валютной переоценки (на 11,8% за 2016 год).

Двузначный рост кредитования также помог домохозяйствам реализовать отложенный потребительский спрос, благодаря чему оборот розничной торговли в 2017 году впервые за два года увеличился на 1,2%.

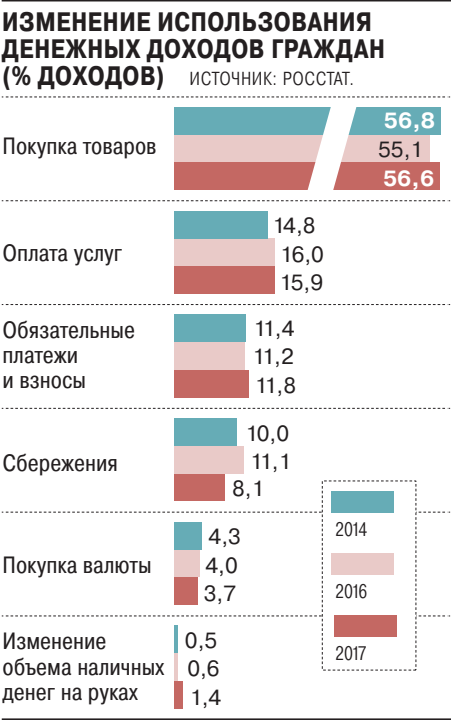
Впрочем, весь позитив потребительской активности граждан приходится на первую треть года. «Статистика за декабрь указывает на то, что

ускорение потребления остановилось», — отмечает Наталья Орлова из Альфа-банка. Оценки же ЦМАКП подтверждают: после роста с учетом сезонности на протяжении первых трех кварталов, за четвертый квартал 2017 года потребление сократилось на 0,4%. Вместе с тем в декабре наблюдалось заметное торможение темпов роста номинальных зарплат — до 7,2% против 8,2% в ноябре 2017 года. Вероятнее всего, источником такого торможения является частный сектор. Хотя декабрьской статистики зарплат по секторам экономики еще нет, в ноябре темпы роста номинальных зарплат в бюджетном секторе ускорились до 10,7% с 7,7% в октябре, тогда как в частном секторе — замедлились до 3,2% с 7,1% соответственно, отмечает Дмитрий Полевой из банка ING.

Вероятность того, что в этом году реальные доходы станут расти (согласно официальному прогнозу — более чем на 2%), остается, но подпитывается лишь высокой ценой нефти, намерениями властей продолжить индексацию выплат бюджетникам (впервые за два года), увеличить МРОТ и социальные пособия. Впрочем, некоторые аналитики считают, что и это не поможет доходам расти. «Есть риск, что реальные располагаемые доходы продолжат падение пятый год подряд», — цитирует агентство Reuters директора аналитического департамента «Локо-инвест» Кирилла Тремасова. Он считает, что уже в январе 2018 года падение реальных доходов в годовом выражении составит 10% из-за январской единовременной выплаты пенсионерам в январе 2017 года.

Но отложенный спрос граждан никуда не делся, а снижающаяся инфляция и кредитные ставки будут заставлять их наращивать потребление в кредит. Тем более что ЦБ намерен добиться и в этом году роста розничного кредитования на 7–10%. Любой кредит в долгосрочной перспективе приводит к уменьшению номинальных ресурсов домохозяйств на величину процентных платежей, напоминает Михаил Хромов из ИЭП им. Его-

ра Гайдара. Текущая стратегия потребления в кредит выгодна, пока можно перекредитоваться по значительно меньшей ставке. Однако и для заемщиков, и для кредиторов важно, чтобы к моменту, когда снижение ставок прекратится, экономика смогла устойчиво расти, обеспечивая и значимый рост реальных доходов, указывает господин Хромов. Эксперты отмечают, что риски замедления экономики, как и ее среднесрочной стагнации, существенны. При этом «рост розничных кредитов может вызвать опасения по поводу перекредитованности, оправдывая окончание текущего цикла понижения ставки». «Кроме того, рост глобальных ставок — мощный фактор, выступающий против дальнейшего понижения внутренней ставки», — говорит Наталья Орлова. ■



ГРАЖДАНЕ ВЕРНУЛИСЬ В РЕСТОРАНЫ И ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ

В 2017 году реальные располагаемые доходы граждан в годовом выражении сократились на 1,7%, а зарплаты и пенсии (во многом благодаря выплате январской надбавки в 5 тыс. руб.) выросли на 3,4% и 3,6% соответственно, опубликовал вчера свои первые оценки Росстат. Структура денежных поступлений домохозяйств свидетельствует о сокращении доли доходов от предпринимательства за год с 7,8% до 7,6%, доходов от собственности — с 6,5% до

5,5% (из-за снижения доходности вкладов и акций) на фоне роста доли зарплат с 64,6% до 65,1% и социальных выплат с 19,1% до 19,8%. Доля же иных доходов за год не изменилась — 2%.

Заметные изменения за год произошли и в использовании доходов населения. Доля расходов на покупку товаров фактически достигла уровня 2014 года, когда она резко подскочила на фоне того, что граждане конвертировали обесценивающиеся руб-

ли в товары и валюту. Доля услуг при этом превысила уровень 2014 года, а доля трат на покупку товаров и услуг при помощи банковских карточек за границей выросла до 2,5% (1,9% в 2014 году и 2% в 2016-м). На этом фоне доля затрат на покупку валюты в расходах из-за укрепления рубля достигла минимума с 2010 года, составив 3,7%.

Оценки Росстата также фиксируют довольно заметное снижение доли

расходов, которые граждане направляли на сбережения, — с 11,1% в 2016 году до 8,1% в 2017-м, что объясняется как снижением ставок по банковским вкладам, так и увеличением задолженности по банковским кредитам. Напомним, что под сбережениями статистики понимают изменение суммы вкладов, приобретение ценных бумаг, изменение средств на счетах индивидуальных предпринимателей, задолженности по кредитам, приобретение

недвижимости, покупку населением скота и птицы. Еще одним изменением в структуре трат стало увеличение темпов накопления наличных рублей с 0,6% в 2016 году до 1,4% в 2017-м, что отражает как снижение привлекательности депозитов, так и растущий отложенный спрос.

По оценке Росстата, в 2017 году оборот розницы, а также кафе и ресторанов вырос впервые за два года — на 1,2% и 2,5% соответственно.



БИЗНЕС С КОМФОРТОМ

НБД-Банк стал первым партнером проекта «МФЦ для бизнеса» в Нижнем Новгороде.

«МФЦ для бизнеса» в НБД-Банке предоставляет одну из наиболее сложных и востребованных услуг – регистрацию права для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Удаленное рабочее место специалиста МФЦ для бизнеса по адресу: Нижний Новгород, пл. Горького, д. 6 (3 этаж) работает в будние дни с 9.00 до 18.00 без перерыва на обед, суббота и воскресенье – выходные дни. Тел. (831) 22-000-22, 44-000-44.



НБД Банк
www.nbdbank.ru



ТРАНСПОРТНАЯ СИСТЕМА ПРИШЛА В ДВИЖЕНИЕ

В МИНУВШЕМ ГОДУ ВЛАСТИ НИЖНЕГО НОВГОРОДА ЗАТЕЯЛИ РЕФОРМУ ГОРОДСКОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА, ЧТОБЫ НАВЕСТИ ПОРЯДОК НА РЫНКЕ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК И ОБНОВИТЬ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ К ЧЕМПИОНАТУ МИРА ПО ФУТБОЛУ. ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СХЕМЫ (КТС) И УЖЕСТОЧЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К ПЕРЕВОЗЧИКАМ СОПРОВОЖДАЛИ АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ РАЗБИРАТЕЛЬСТВА, СУДЫ И АКЦИИ ПРОТЕСТА. НЕСМОТРЯ НА АКТИВНОЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, ГОРОД ВСЕ ЖЕ СДЕЛАЛ ПЕРВЫЕ ШАГИ ПО ВНЕДРЕНИЮ КТС И ЧАСТИЧНО ОБНОВИЛ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ. ВЛАСТИ ТАКЖЕ АНОНСИРОВАЛИ РАСПРОСТРАНЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ПРОЕЗДА НА ЧАСТНЫЕ МАРШРУТЫ И РАЙОНЫ ОБЛАСТИ. РОМАН РЫСКАЛЬ

Маршрутную перестройку нижегородские власти готовили с 2014 года, отдав разработку комплексной транспортной схемы петербургской компании «Стройинвестпроект». За 60 млн руб. проектировщик сверстал документ с перспективой развития магистралей, привязанных к строительству новых микрорайонов и дорог, до 2030 года. Схема отражает ключевые проблемы транспортной сети Нижнего: дублирующие маршруты, пробки, хаотичное движение общественно-го транспорта и конкуренцию муниципальных перевозчиков с частниками. В мэрии хотят развести их по разным направлениям, оставив магистральные маршруты муниципальным «Нижегородпассажиравтотрансу» и «Нижегородэлектротрансу» и сделав подвозными остальные. Разработчик предложил наполовину (до 225 км) сократить маршрутную сеть и организовать пересадочные узлы, чтобы дозагрузить метро. Одновременно предполагалось повысить стоимость проезда и внедрить «тарифное меню» для экономии на пересадках и развития системы автоматизированной оплаты проезда (АСОП), в том числе в автобусах частных перевозчиков.

ПРОЕХАЛИСЬ ПО ЧАСТНИКАМ Внедрять КТС стали весной, когда администрация Нижнего Новгорода решила заменить 26 частных маршрутов с истекавшими сроками контрактов на 23 новых. Готовясь к ЧМ-2018, управленцы нагрузили конкурсы условиями по покупке нового подвижного состава средней вместимости. Планы властей раскололи ряды бизнесменов: одни поддерживали наведение порядка в системе, другие заговорили о переделе рынка. Поддержку они искали у пассажиров, обклеив свои маршрутки агитацией против КТС и обещая не поднимать тариф с 20 руб. до еще обсуждавшихся тогда 28 руб. Предприниматели говорили, что условия конкурсов несправедливы, что возможность торговаться есть лишь у крупных участников со свободными 350–400 млн руб. на покупку автобусов. Остальные перевозчики, возившие нижегородцев много лет, сетовали, что остаются за бортом. Они жаловались антимонопольщикам и выходили в арбитраж, затягивая торги. В итоге противостояние вылилось в митинги и арест главы Ассоциации нижегородских перевозчиков Сергея Ковалева, которого обвинили в организации нападения на юриста мэрии, представлявшего интересы города в судах (сотрудника администрации избили кастанетами). В результате администрация провела торги и завершила первый этап программы лишь в октябре. «Есть три задачи: обновление подвижного состава, построение новой маршрутной сети и обуче-



РОМАН РЫСКАЛЬ

ние водителей. Сейчас основное выполнено на 40%: город порыжел (новые автобусы по условиям конкурсов должны быть оранжевого цвета), водители научились ориентироваться в городе (большинство из них — выходцы из стран ближнего зарубежья), дублируемость маршрутов снизилась», — отмечает председатель комиссии городской думы по транспорту Алексей Гойхман. Господин Гойхман, впрочем, указывает, что «броуновское движение» у частных продолжается: «Многие предприниматели с устаревшим автопарком заканчивают работу по пятилетним контрактам, подписанным в 2013 году, или мигрировали на окраины города». Завершить обновление автобусного парка у частных перевозчиков мэрия планирует на торгах в 2018 году. После этого власти начнут оптимизировать транспортную сеть, сократив число маршрутов с 60 до 50. Покупать новый подвижной состав для муниципальных транспортных предприятий город не планирует: в 2017 году Нижний уже приобрел 200 новых автобусов и 23 вагона метро.

КАРТЫ В РУКИ Чтобы стимулировать развитие системы автоматизированной оплаты проезда, в августе городские власти подняли тариф на 40%, до 28 руб., сделав скидку для тех, кто

пользуется транспортной картой или оплачивает поездку банковской, — до 26 руб. Одновременно власти и оператор АСОП «Ситикард» разработали тарифное меню на 60 и 90 минут и проездные с разным числом поездок. Ключевым событием для транспортной сферы стали поправки в закон Нижегородской области об организации пассажирских перевозок, обязывающие все предприятия с 2019 года внедрить АСОП (изменения приняты региональным парламентом в первом чтении). Идея ее тиражирования в рай-

оны обсуждалась давно, но конкретные наработки для принятия документа областной минтранс сформировал лишь к осени. Пока система работает только в Нижнем Новгороде. Ее оператор «Ситикард» в 2017 году зарегистрировал свыше 160 млн поездок в городском транспорте с учетом канатной дороги, отметив, что более 460 тыс. нижегородцев пользуются мобильным транспортным приложением. Необходимость принятия закона обусловлена тем, что без электронной системы министерство транспорта не может подсчитать субсидии муниципалитетам за перевозку льготников, и это ежегодно становится камнем преткновения между правительством и городскими властями, когда обсуждается размер компенсаций. Кроме того, инициатива призвана значительно снизить оборот наличных средств на рынке общественного транспорта и вытеснить тем самым нелегальных перевозчиков. По замыслу чиновников из минтранса, в Нижегородской области должны появиться четыре-пять операторов, которые будут самостоятельно договариваться с муниципальными и частными предприятиями об установке АСОП. В отношении последних задача сложнее: устанавливать валидаторы (считывающие устройства) владельцы подвижного состава обязаны, но участники рынка говорят, что работать выгоднее по наличному расчету, чтобы сохранить большую часть доходов в тени. На законодательном уровне власти предлагают через суд лишать лицензий перевозчиков, отказывающихся устанавливать оборудование АСОП на своем транспорте, но как система заработает в районах, где пассажиры привыкли платить наличными, а многие перевозчики и так работают без лицензий, пока неясно, говорят собеседники „Ъ“. По их словам, из частников в Нижнем Новгороде с АСОП работает единственный перевозчик Дмитрий Каргин, остальные не спешат внедрять систему. ■

ТАРИФ НА ВЫЖИВАНИЕ



Одной из причин повышения стоимости проезда стало финансовое положение муниципальных транспортных предприятий, которые работают в убыток. Из-за долгов перед поставщиками топлива и энергетиками не выходили на линии автобусы, трамваи и троллейбусы. Кредиторы подавали на МУПы в суд. К проблемам «Нижегородэлектротранса» добавился отказ страховщиков оформлять ОСАГО, а «Нижегородпассажиравтотранс» (НПАТ) лишился 30 больших автобусов-«гармошек» из-за некачественного топлива. По данным городского департамента транспорта, ежедневно на линию выходят около 360 автобусов НПАТ, 280 троллейбусов и трамваев и 17 составов метро из четырех-пяти вагонов. Сообщать о финансовых итогах предприятий в мэрии не стали, известно, что в прежние годы убытки НПАТ колебались в пределах 600–800 млн руб., хотя замглавы города Наталия Казачкова отмечала, что в 2017 году предприятие впервые получило прибыль. Отчасти в сложившейся ситуации руководство предприятий винило региональное правительство, заявляя, что субсидии за перевозку льготников не покрывают реальных затрат городского бюджета, а фактическая стоимость поездки дороже тарифа минимум на треть.

«ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПОЗВОЛИТ НАВЕСТИ ПОРЯДОК В ТРАНСПОРТЕ»

Нижний Новгород в числе других российских мегаполисов переходит на безналичный расчет в общественном транспорте, а регион готовится тиражировать автоматизированную систему оплаты проезда во все районы области. Однако нижегородская система пассажирских перевозок по масштабу и доходности далека от Москвы и Санкт-Петербурга, а муниципальные предприятия остаются убыточными. О том, как привести пассажирские перевозки к современным стандартам и сделать комфортными для пассажиров, рассказывает директор компании «Ситикард» — оператора автоматизированной системы оплаты проезда — Юрий РЯБИКОВ.



на правах рекламы

— Система автоматической оплаты проезда внедряется в Нижнем Новгороде с 2012 года. Что удалось сделать?

— Одновременно и много, и мало. Система оплаты проезда «Ситикард» успешно работает, и сегодня безналичный способ оплаты использует более половины населения Нижнего Новгорода, которое передвигается с помощью общественного транспорта. Сейчас на руках у нижегородцев более 500 тыс. носителей транспортного приложения, половина из них — персональные транспортные карты. Эти карты изготовлены за счет материнской компании НоваКард и выданы школьникам, студентам, пенсионерам и другим гражданам бесплатно. С каждым годом растет число владельцев транспортных карт. Например, за прошедший год количество новых гражданских транспортных карт увеличилось в пять раз. В целом в 2017 году система зарегистрировала более 160 млн поездок в общественном транспорте города, включая Нижегородскую канатную дорогу. Кроме того, в минувшем году мы внедрили вместе с партнерами оплату проезда бесконтактными банковскими картами национальной платежной системы «Мир», MasterCard и Visa на всем муниципальном транспорте. Услуга эта настолько популярна, что число поездок, оплаченных бесконтактными банковскими картами, ежемесячно увеличивается на четверть. Нижний Новгород уверенно занимает лидирующие позиции в стране по внедрению в таком масштабе инновационной системы оплаты проезда на всех видах пассажирского транспорта.

К большому нашему сожалению, безналичная оплата проезда до сих пор не доступна на маршрутах частных перевозчиков. Не произошел и переход на бескондукторную схему оплаты проезда.

— Почему? В чем трудности?

— Вопреки требованиям закона частные перевозчики не желают присоединяться к системе. Они не хотят выходить из выгодной для них «серой» зоны, когда выручка не учитывается в полном объеме и налоги не платятся. При этом они и о качестве услуг не задумываются. Зачем в это вкладываться? Порой, кажется, они хотят получать деньги пассажиров, вообще ничего не делая. А органы

власти не предпринимают решительных шагов по исправлению ситуации. В проигрыше, как всегда, оказывается пассажир, который не получает ни комфортных поездок, ни удобных способов оплаты. На рынке пассажирских перевозок процветает нездоровая конкуренция. Это негативно сказывается на состоянии дел муниципальных транспортных предприятий, которые еще сохранили прежние требования и к безопасности перевозок, и к качеству обслуживания пассажира, да и налоговую нагрузку несут в полном объеме. Чтобы подключить частных перевозчиков, необходима политическая воля. Все остальное уже есть. В том числе и технологические возможности. Опыт Москвы в этом плане показателен.

— Участники рынка находят услуги «Ситикард» дорогими и приводят примеры других городов, где подобные системы обходятся дешевле.

— Их аргументация о дороговизне АСОП несостоятельна. Давайте сравним одинаковый набор услуг. В Нижнем Новгороде этот набор услуг максимальный. НоваКард по условиям соглашения с городом за свой счет построил центр обработки данных, оборудовал весь муниципальный транспорт терминалами, организовал центры обслуживания и call-центр, бесплатно выпускает персональные транспортные карты, самостоятельно проводит огромную работу со льготниками. Из бюджета Нижнего Новгорода не потрачено ни рубля. Это в чистом виде инвестиционный проект. При этом наше вознаграждение не заоблачное, оно абсолютно в рынке. Вот в Московской области, например, для инвестора предусмотрена дополнительная премия при достижении определенных показателей при тех же ставках за услуги. Во многих регионах при тех же ставках или чуть ниже многое реализуется за бюджетные средства, например, выпуск транспортных карт или покупка оборудования осуществляется за средства перевозчиков. Важно учесть еще одно обстоятельство. Наша компания НоваКард — это компания, более 20 лет успешно работающая с международными платежными системами. НоваКард создавала систему «Ситикард» по мировым стандартам и в соответствии с требованиями российского законодательства. Деньги пользователей карт хранятся на спецсчете в банке, который является аккредитованным ЦБ РФ оператором электронных денежных средств. Персональные данные обрабатываются с соблюдением всех норм безопасности. Да, это обходится дороже, но обеспечивает надежную защиту средств и персональных данных граждан. Компания никогда не экономила и на безопасности носителей и на терминальном оборудовании. Мы знаем, что ряд регионов используют дешевые китайские носители. То же самое можно сказать и про оборудование: если использовать терминалы, которые не сертифицированы международными платежными системами, то они не смогут принимать к оплате банковские карты.

И, к сожалению, сегодня АСОП напоминает большой комфортабельный автобус, который ездит полупустым по городу. Наша система, построенная в соответствии с техническим заданием городской администрации в расчете на 3 тыс. единиц подвижного состава и 2 млн транспортных транзакций в день, загружена только на 40%.

— Сколько приносит бизнес оператора АСОП с учетом инвестиций в оборудование, центр обработки данных и выпуск карт?

— Доходы оператора системы определяет процент с выручки транспортного предприятия. В случае «Ситикард» это 5% с безналичных транзакций и 2% с оплаты проезда наличными. Как правило, две трети своего дохода оператор тратит на оплату банковских услуг по пополнению счетов транспортных карт. Плюс нужно оплачивать текущие издержки, связанные с работой транспортного процессинга, с обслуживанием пользователей карт. В министерстве транспорта Нижегородской области подсчитали, что инвестиции

500–600 млн руб. для развития АСОП в области при таком вознаграждении оператору окупятся минимум за пять–шесть лет. И это без учета затрат на банковские услуги. Поэтому на деле реальные сроки окупаемости существенно больше. Наша история вообще уникальна. Давайте не будем забывать, что «Ситикард» работал два года бесплатно в тестовом режиме и самостоятельно нес все бремя расходов. Наш срок окупаемости уже стремится к бесконечности.

— Зачем вам это нужно?

— Для НоваКард как производителя и разработчика платежных решений важно развивать современные бесконтактные технологии. Инновационные технологии, которые мы используем, имеют хорошие перспективы. Они стимулируют переход к прозрачным безналичным расчетам во всех сферах. Нам интересна интеграция всех существующих электронных услуг в единый цифровой сервис, который можно тиражировать в масштабах всей страны. Работающая технология позволяет демонстрировать ее возможности ведущим участникам рынка. Если следовать стратегии развития цифровой экономики в России — это хорошие инвестиции в будущее.

С практической точки зрения мы рассчитываем на то, что больше компаний будет участвовать в развитии системы, шире станет круг пользователей услуг. В этом случае и услуги будут дешевле. Возвращаясь к вопросу о подключении «частников» — если они подключатся к АСОП, то можно говорить и о снижении ставки.

— Вам принадлежит инициатива тиражировать АСОП по всей территории области. Что изменится для районов? И сколько игроков могут прийти в регион?

— Сегодня внедрение автоматизированной системы — единственный способ рассчитать субсидии на перевозку льготных категорий граждан. Альтернативы внедрению тотального государственного контроля транспортной сферы с использованием современных информационных систем нет. Что касается ситуации в Нижегородской области, надеюсь, что руководство региона ускорит запущенный процесс и все жители нашей области получат возможность оплачивать проезд с помощью самых современных платежных инструментов. Мы приветствуем приход новых игроков на рынок. Мы всегда выступаем за честную конкуренцию, особенно если компании предлагают услуги должного качества по сопоставимой цене. Наша совместная качественная работа должна обеспечить безопасность и высокий уровень обслуживания пассажиров.

— В Нижнем Новгороде началась транспортная реформа. Как, на ваш взгляд, она проходит?

— Наша система — это источник информации для органов власти и перевозчиков, инструмент для принятия управленческих решений, способный сделать прозрачными финансовые потоки и перейти к интеллектуальным системам контроля пассажирских перевозок. Пока лишь идет передел частных маршрутов. В то время как в первую очередь нужно получить полные данные о поездках пассажиров, совместив единый сервис мониторинга движения с системой безналичной оплаты проезда. Анализ полученных данных позволит построить оптимальную маршрутную сеть и удовлетворить все потребности пассажиров. Перевозчики при этом сократят «холостой» пробег на дублирующих маршрутах, смогут оптимизировать свои расходы и увеличить выручку на единицу своего подвижного состава. На рынке установится здоровая и честная конкуренция. Внедрение системы выгодно и для властей, учитывая перспективы дополнительных налоговых поступлений в бюджет, контроль движения транспорта и прозрачные расчеты бюджетных субсидий транспортным предприятиям за обслуживание льготных категорий граждан. Только такие меры способны сделать транспорт выгодным, а пассажиры в итоге получат качественные и безопасные услуги, которые обойдутся им дешевле.

НОВЫЕ РАСТУТ МИКРОРАЙОНЫ

ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ В 2017 ГОДУ БЫЛ ДОСТАТОЧНО СТАБИЛЕН. ПРЕДЛОЖЕНИЕ НОВЫХ КВАРТИР ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕМНОГО ПРЕВЫСИЛО СПРОС, А ДОХОДЫ НИЖЕГОРОДЦЕВ, ЖЕЛАЮЩИХ УЛУЧШИТЬ СВОИ ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ, НЕ ВЫРОСЛИ. КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ В НЕБОЛЬШОМ РОСТЕ СЫГРАЛО СНИЖЕНИЕ СТАВОК ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ. ИВАН СЕРГЕЕВ

В 2017 году объемы ввода жилья в Нижнем Новгороде выросли на 10% по сравнению с 2016 годом: по данным мэрии, было построено 506 тыс. кв. м жилья, из них 353 тыс. кв. м — это многоквартирные дома (МКД), и еще 153 тыс. кв. м — индивидуальное жилье (ИЖС). Оценивать рост объемов частныхстроек эксперты не берутся. Они считают, что цифры по ИЖС могут не отражать объективной картины: в учет попадает регистрация жилья, дач как жилых помещений и так далее. Если взять за основу среднюю площадь коттеджа в 150 кв. м, получается, что в городе появилось около 1 тыс. домов, но риелторы и аналитики жилищного рынка не видят такого прироста. В профессиональном сообществе закрепилось мнение, что данные по ИЖС во многом могут быть «игрой со статистикой», которая помогает органам власти показывать положительные темпы роста рынка.

ПРОЕКТНЫЙ НАСТРОЙ Статистика по многоквартирному жилью, учет которого ведется по выданным администрацией разрешениям на ввод в эксплуатацию, более прозрачна и верифицируема. Тем более в Нижнем Новгороде крупных игроков, на долю которых приходятся основные объемы поточного строительства, буквально две-три компании. Лидером по вводу квадратных метров в прошлом году стал «Жилстрой-НН», сдавший чуть больше 74 тыс. кв. м жилья. На втором месте с большим отставанием от лидера оказались структуры банка «Российский капитал», санирующего долгострой обанкротившейся группы «СУ-155», ранее — заметного игрока первичного рынка жилья. Решение проблем обманутых дольщиков добавило в общий зачет еще 36,4 тыс. кв. м. На третьем месте оказалась компания «НовМонолитСтрой», сдавшая первую очередь ЖК «Жюль Верн» (32,5 тыс. кв. м) на территории бывшего завода спецавтомобилей в Ленинском районе Нижнего Новгорода.

Лидер прошлого года и один из крупных девелоперов «Столица Нижний» замыкает топ-5, сдав два дома в ЖК «Аквамарин» (21 тыс. кв. м). Заместитель генерального директора по продажам, стратегии и развитию бизнеса этой компании Борис Замский отмечает, что показатель сдачи сравнительно невысок, так как в кризисном 2015 году компания очень дозировано начинала новые стройки, ориентируясь на текущий спрос. «Вообще мы считаем, что ввод жилья больше статистический, а не рыночный показатель. Для нас как девелопера большее значение имеет объем продаж недвижимости, а в этом отношении мы заметно приросли в прошлом году и планируем расти дальше», — рассказал представитель «Столицы Нижний». Конкретные данные по продажам в группе не раскрывают, но отмечают, что они перевалили за отметку в 100 тыс. кв. м. Кроме того, в прошлом году «Столица Нижний» вывела на рынок новый проект — ЖК «Новая Кузнечиха», начав осваивать 450 га земли в Советском районе. В 2019 году компания планирует сдать два квартала по 45 тыс. кв. м каждый. Застройщик также планирует в этом году завершить продажи в ЖК



РОМАН ЧЕЛОВЕЧНИК

«Цветы», где будет построено еще шесть домов, сдать «Дом на Свободе» в центре Нижнего и начать два новых проекта домов повышенной комфортности в Нижегородском районе. «Если брать рынок продаж первичного жилья в Нижнем Новгороде и пригороде, в целом он колеблется в диапазоне 400–500 тыс. кв. м, и предложение немного выше спроса. Самую заметную поддержку рынку оказало государство, снизив ключевую ставку, за счет чего снизились и ставки по ипотеке. По нашей модели продаж, снижение цены ипотечного кредита на 1% влечет за собой увеличение продаж жилья на 10%», — отметил Борис Замский.

С мнением, что небольшой прирост спроса обеспечили именно подешевевшие кредиты, согласна и директор «Нижегородского центра научной экспертизы» Татьяна Романчева: «К сожалению, доходы у массы нижегородцев не увеличились, и демографические показатели Нижегородской области тоже. Однако в прошлом году в России было выдано беспрецедентно большое по сравнению с прошлыми периодами количество кредитов. Средневзвешенная ставка по ипотеке упала до 9,79% годовых по сравнению с 2016 го-

дом, когда она была 11,54%. Думаю, что снижение процентной ставки будет продолжаться, но более плавными темпами». Среди положительных тенденций 2018 года Татьяна Романчева отмечает введение льготной ипотеки для семей с двумя и более детьми, предусматривающей ставку 6% годовых в первые три года.

ДОЛЬЩИКИ ДАВЯТ НА ЦЕНЫ Что касается средней цены на жилье, по данным портала недвижимости «Домострой-НН», в течение 2017 года она незначительно снижалась, с 62,6 тыс. руб. за кв. м в начале года до 60,7 тыс. руб. к декабрю. Тенденцию небольшого падения средневзвешенной цены на новые квартиры подтверждают и в «Нижегородском центре научной экспертизы». По словам Татьяны Романчевой, в течение прошлого года строящееся жилье у нижегородских застройщиков подешевело на 1,9%, средняя цена составила 60 194 руб. за кв. м. Борис Замский отмечает, что на вторичном рынке жилья цены просели еще ощутимее, примерно на 5% за год, особенно это заметно в тех районах, где рядом со старым фондом начинают возводиться новые кварталы. Привыкшие

к своему району люди предпочитают улучшать жилищные условия, покупая квартиры в новых домах. Тенденция падения цен не касается квартир премиум-класса, стоящих от 100 тыс. руб. за кв. м. Проектов таких домов в Нижнем Новгороде единицы, и спрос на них стабилен.

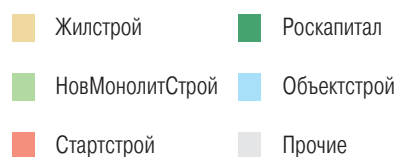
Тем не менее вторичный рынок жилья оказывает определенное давление на «первичку». По оценкам аналитиков нижегородского филиала банка «Дельтакредит», объем выданной банком ипотеки превысил 1 млрд руб., при этом доля вторичного жилья в общем объеме ипотечных сделок составила 70%. «Это связано с тем, что цены и процент ставки на первичном и вторичном рынках практически сравнялись», — отмечают в банке, прогнозируя, что в 2018 году цены на новую недвижимость могут стабилизироваться и затем пойти вверх. Одним из факторов роста, по мнению аналитиков, может стать резкое сокращение предложения на первичном рынке: в 2017 году строительные компании запустили намного меньше объектов, чем хотели, и аналогичная ситуация наблюдалась в 2008–2009 годах. С нижегородского рынка жилья экономкласса за последние годы ушел ряд малых и средних застройщиков, которые не выдержали экономического кризиса и конкуренции с предложением больших игроков, таких как «Жилстрой-НН» и «Столица Нижний».

Впрочем, в этих строительных компаниях видят другие предпосылки для роста цен: в первую очередь это новации в федеральном законе «Об участии в долевом строительстве...», которые вступят в силу с 1 июля 2018 года и ужесточат ответственность застройщика. В частности, строители активно критикуют принцип «один застройщик — одно разрешение на строительство». Законодатель полагает, что эта норма пресечет практику перекрестного финансирования, когда застройщик достраивал один многоквартирный дом за счет средств дольщиков, собранных для другого, создавая риск не достроить объекты. На практике это может привести к дроблению бизнеса крупных застройщиков и созданию множества юрлиц под каждый конкретный проект, а административные расходы будут закладываться в себестоимость дома, считают участники рынка. Кроме того, пока не очень понятно, как будет работать альтернативный механизм эскроу-счетов, когда дольщики будут опосредованно финансировать застройщика, перечисляя деньги на банковский спецсчет. Оплачивать стройку будет банк по факту выполненных работ.

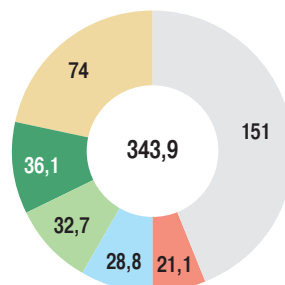
Тем не менее Нижний Новгород, цены на жилье в котором самые высокие в Приволжском федеральном округе, остается привлекательным, в том числе для иностранных застройщиков. Небольшой участок в центре города под расселение и строительство нового жилья выиграла компания «Юника-Инвест», российская «дочка» японской Yūnika Corporation. Кроме того, после долгого перерыва на местный рынок хочет вернуться и крупный федеральный девелопер, группа ПИК, строившая ЖК «Волжские огни» и сейчас присматривающаяся к новым земельным участкам. ■

ТОП-5 ЗАСТРОЙЩИКОВ НИЖНЕГО НОВГОРОДА (тыс кв. м)*

ИСТОЧНИК: НИЖЕГОРОДСКИЙ ЦЕНТР НАУЧНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ



* по итогам 2017 года



ОЦИФРОВАТЬ БУДУЩЕЕ

Заместитель директора макрорегионального филиала «Волга» ПАО «Ростелеком», директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Сергей СУЧКОВ — о перспективах развития цифровых систем управления городским хозяйством, итогах работы за 2017 год и планах компании на нижегородском рынке.

— С какими результатами закончил 2017 год корпоративный блок макрорегионального филиала «Волга» «Ростелекома»?

— Для нас 2017 год выдался удачным, мы достигли всех поставленных целей. Компания продемонстрировала рост по основным показателям деятельности как в коммерческом, так и государственном сегментах. Активная работа по продажам цифровых продуктов (облачные сервисы, услуги дата-центров и кибербезопасности) принесла нам хороший финансовый результат. Доля цифрового сегмента в выручке составляет 47%. Традиционно пятая часть прибыли приходится на долю Нижегородской области. Мы наблюдаем устойчивый рост выручки, который в третьем квартале 2017 года составил 4% год к году. Сегодня наши приоритеты — это большие данные и искусственный интеллект, биометрические технологии, интернет вещей и промышленный интернет, информационная безопасность.

— На реализации каких проектов сегодня сосредоточен корпоративный блок «Ростелекома»?

— Сегодня «Ростелеком» активно развивает программу «Безопасный город», которая считается основой «Умного города» и является базисом для всех решений, которые делают жизнь граждан комфортной и безопасной. У Нижнего Новгорода уже есть опыт работы в этом направлении: в месяц по инфоматам «Гражданин-полиция» приходит до двух тысяч обращений от жителей города. И за последние два года около 500 преступлений были раскрыты как раз при помощи этой системы. До мая этого года мы планируем увеличить количество камер в городе, а также установить систему видеонаблюдения с данными о людях, которые находятся в розыске, чтобы усилить антитеррористическую работу правоохранительных органов. Это глобальная система видеонаблюдения, которая уже опробована органами правопорядка во время массовых мероприятий. С ее помощью можно обнаружить бесхозные вещи, определить места возгорания и даже выявить в толпе людей, чье поведение вызывает подозрение.

— Как продвигается работа по оснащению городов Нижегородской области системой оповещения о ЧС?

— Автоматическая система оповещения населения о чрезвычайных ситуациях — один из наших крупнейших инвестпроектов регионального значения. Сегодня почти все муниципалитеты, включая небольшие населенные пункты Нижегородской области, оснащены ею. Она успешно сработала и во время ЧС на Кстовском НПЗ, своевременно оповестив рабочих об эвакуации, и осенью 2017 года во время сброса воды Горьковской гидроэлектростанцией (ГЭС) в населенных пунктах по течению Волги, предупредив жителей о возможном затоплении территорий. В автоматическом режиме были проинформированы люди и специальные службы, что помогло избежать неблагоприятных последствий.

Но у компании есть и другие интересы. Сейчас с правительством региона мы обсуждаем ряд крупных проектов. Например, управление сетью дорожного движения в Нижнем Новгороде и в нижегородской агломерации. Она позволит устранить нарастающие проблемы с городским трафиком без серьезных инвестиций в дорожную сеть. Так, затраты на строительство одного километра новой дороги значительно выше, чем вложения в систему умного движения. Проект предполагает работу «умных светофоров», контролеров транспортного потока, алгоритмов, перераспределяющих движение транспорта.

— Правительство Нижегородской области в 2019 году планирует запустить в работу автоматизированную систему оплаты проезда (АСОП) в общественном транспорте. Обсуждалось ли развитие этого проекта с «Ростелекомом»? Планируете ли вы подключаться к его реализации?

— Мы, безусловно, интересуемся развитием любых информационных систем, которые требуют наличия сетевой инфраструктуры и позволяют задействовать ресурсы нашей компании.



” **ДЛЯ НАС 2017 ГОД ВЫДАЛСЯ УДАЧНЫМ, МЫ ДОСТИГЛИ ВСЕХ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ. КОМПАНИЯ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА РОСТ ПО ОСНОВНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК В КОММЕРЧЕСКОМ, ТАК И ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕГМЕНТАХ. АКТИВНАЯ РАБОТА ПО ПРОДАЖАМ ЦИФРОВЫХ ПРОДУКТОВ (ОБЛАЧНЫЕ СЕРВИСЫ, УСЛУГИ ДАТА-ЦЕНТРОВ И КИБЕРБЕЗОПАСНОСТИ) ПРИНЕСЛА НАМ ХОРОШИЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ. ДОЛЯ ЦИФРОВОГО СЕГМЕНТА В ВЫРУЧКЕ СОСТАВЛЯЕТ 47%**

Но существует и организационная часть вопроса, которая прорабатывается на уровне правительства региона. Сейчас мы ждем финального технического задания по АСОП. Пока нам до конца не ясно, по какой юридическо-правовой схеме регион планирует ее развивать. Но в любом случае мы готовы оказать всю необходимую консультационную помощь в этом вопросе.

— Но для корректной работы АСОП нужен интернет во всех районах области. Какова ситуация с интернет-покрытием на данный момент?

— Сегодня в сферу задач «Ростелекома» входят две федеральные программы — «Устранение цифрового неравенства» и «Подключение лечебно-профилактических учреждений». Обе программы реализуются на оптических каналах связи. В конце 2017 года услугами связи было охвачено большинство районов Нижегородской области. Это дает возможность повсеместно использовать цифровые технологии в отдаленных населенных пунктах, школах и медучреждениях. А в дальнейшем позволит и в транспорте.

— В каких еще транспортных проектах регионально-го и муниципального значения может принять участие «Ростелеком»?

— Мы участвовали в конкурсе на оснащение Нижнего Новгорода «умными остановками». В рамках проекта предполагается оборудовать 300 остановок системами Wi-Fi, цифровыми табло с маршрутами, временем движения общественного транспорта и картой города. Сюда также входит система безопасности, в том числе видеонаблюдение в границах и за периметром остановки. Сейчас мы ждем результатов конкурса и рассчитываем на победу. Мы хотим сделать остановки продвинутыми не только в технологическом плане, но и архитектурном.

— Одна из актуальных тем — проведение выборов. «Ростелеком» традиционно устанавливает камеры видеонаблюдения на избирательных участках. Завершилась ли эта работа?

— Традиционно наша компания вносит весомый вклад в обеспечение прозрачности выборного процесса, поскольку «Ростелеком» исторически организует видеонаблюдение на выборах различного уровня, в том числе и на президентских. Как и положено, в указанные сроки компания оснастит избирательные участки видеонаблюдением. Кроме того, мы предоставляем и систему хранения информации. Соответственно, весь перечень участков, который заложен федеральной программой, будет готов к голосованию 18 марта.

ПРОДОВОЛЬСТВИЕ В УДОВОЛЬСТВИЕ

В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭМБАРГО НИЖЕГОРОДСКИЕ АГРАРИИ ПЫТАЮТСЯ С ОПТИМИЗМОМ СМОТРЕТЬ В БУДУЩЕЕ, РЕАЛИЗУЯ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ РАЗЛИЧНОЙ СЛОЖНОСТИ И СТОИМОСТИ, СОЗДАВАЯ НОВЫЕ И МОДЕРНИЗИРУЯ УЖЕ ДЕЙСТВУЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ. В 2017 ГОДУ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ БЫЛО ЗАПУЩЕНО СРАЗУ НЕКОЛЬКО ПРОЕКТОВ, СВЯЗАННЫХ С ПРОИЗВОДСТВОМ МЯСА, МОЛОКА, ОВОЩЕЙ И ФРУКТОВ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ В МИНУВШЕМ ГОДУ НИЖЕГОРОДСКИМ КОМПАНИЯМ АПК ПРИШЛОСЬ СТОЛКНУТЬСЯ С ТАКИМИ ВЫЗОВАМИ, КАК АФРИКАНСКАЯ ЧУМА СВИНЕЙ И ПЕРЕИЗБЫТОК ПРОИЗВЕДЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.

АНДРЕЙ РЕПИН



РОМАН ПРОКОПЦЫН

МОЛОКА РЕКА В Нижегородской области по итогам 2017 года в рамках реализации экономически значимой программы «Развитие молочного скотоводства с применением современных технологических решений» введено в эксплуатацию 11 животноводческих комплексов общей мощностью 3,8 тыс. голов, в том числе восемь из них новые. По данным регионального минсельхоза на современные условия содержания переведены более 3,8 тыс. голов скота. Наиболее крупными в сфере молочного животноводства стали проекты по увеличению молочного стада в ОАО «Тепелево» — на 660 голов с объемом инвестиций в 113,6 млн руб., и в ООО «МетаКомАгро» — на 432 головы,

В РЕГИОНАЛЬНОМ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ ЖДУТ, ЧТО ПО ИТОГАМ ГОДА ПОКАЗАТЕЛИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЯСА СОСТАВЯТ 138 ТЫС. ТОНН

вложения составили 113 млн руб. Также ООО «Агрофирма „Мяском“» построила животноводческий комплекс на 1,2 тыс. голов, в который вложила более 600 млн руб. В результате по итогам 2017 года сельхозпредприятия, крестьянские и фермерские хозяйства произвели молока на 21,1 тыс. т больше, чем годом ранее — всего 602 тыс. т.

По словам исполнительного директора национального союза производителей молока «Союзмолоко» Артема Белова, на молочном рынке России в 2017 году появились негативные тенденции. Если в 2014–2015 годах даже на фоне падения доходов населения наблюдался устойчивый рост потребления, производства

**КРУПНЕЙШИЙ ПРОЕКТ
В ОВОЩЕВОДСТВЕ
РЕАЛИЗОВАЛ АГРОКОМБИНАТ
«ГОРЬКОВСКИЙ»**

сырья и переработки, то 2017 год стал переломным: «У нас фактически установились нулевые темпы роста производства почти по всем продуктовым категориям. Есть небольшой прирост по молокосодержащим продуктам и традиционной цельномолочной продукции, но серьезный минус показывают биржевые товары: сухое цельное и сухое обезжиренное молоко, сыры, масло». По мнению эксперта, негативная тенденция связана с сокращением спро-

са. «Сейчас мы видим на рынке профицит молока. Более того, в первом полугодии 2018 года мы увидим рост производства товарного молока на 2–3%, однако начиная со второй половины оно начнет сокращаться из-за того, что производители могут начать уменьшать поголовье из-за неблагоприятной ценовой конъюнктуры. При этом основной удар придется на самые молочные регионы — Поволжье и Центральный федеральный округ. Цена, скорее всего, упадет довольно существенно, многие предприятия будут уходить с рынка. По итогам года увидим снижение в пределах 300–400 тыс. т по товарному молоку. Что касается продуктивности, то она растет за счет новых эффективных комплексов, однако в среднем остается низкой по сравнению с уровнем развитых стран», — считает господин Белов.

ЧАСТНИКИ ОТСТУПАЮТ В сфере мясного животноводства на территории области действует четыре племенных репродуктора, занимающихся разведением крупного рогатого скота мясных пород. В 2017 году ООО «Союз» построило комплекс для содержания 1,2 тыс. голов маточного стада, для которого были закуплены коровы герефордской породы. Продолжается строительство второго свиноводческого комплекса в Большемурашкинском районе на 180 тыс. свиней годового оборота, которое ведет норвежская компания Russia Baltic Pork Invest. Ввод объекта в эксплуатацию и выход на полную мощность запланированы на 2019 год. Аналогичный проект этой же компании был реализован в Нижегородской области в 2015 году. На сегодня на этой площадке произведено 23,2 тыс. т свинины. Предполагается, что реализация двух этих проектов позволит региону полностью закрыть потребности в данном виде мяса. В региональном правительстве ждут, что по итогам года показатели по производству мяса составят 138 тыс. т.

В то же время в региональном управлении Росстата отмечают, что на конец 2017 года поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах



всех категорий снизилось на 3,4%, до 261,2 тыс. голов. Поголовье свиней сократилось на 9,5%, овец и коз — на 1,3%, птицы — на 4,4%. В минсельхозе утверждают, что причиной сокращения стало банкротство ряда сельхозпредприятий, например свиноводческого комплекса ОАО «Ильиногорское» в Володарском районе. Также повлияли на сокращение поголовья вспышки африканской чумы свиней (АЧС), которых в регионе было зарегистрировано 12. Руководитель исполнительного комитета национальной мясной ассоциации Сергей Юшин называет ситуацию с АЧС, сложившуюся в Нижегородской области в 2016–2017 годах, «очень неблагоприятной». И сильнее всего она отразилась на личных подсобных хозяйствах, попавших в первую охраняемую зону, в которых происходил вынужденный убой животных. «Ничего необычного в этом нет. То же самое происходит в ряде других регионов, где на фоне реализации новых крупных инвестпроектов личные подсобные хозяйства уходят с рынка из-за АЧС. В целом по России мы видим, что доля таких хозяйств постепенно снижается. По итогам 2017 года их доля составила 12%, они произвели 600 тыс. т свинины в убойном весе. Ситуация такова, что в связи с развитием индустриального производства, а также из-за конкуренции с мясом птицы, снижения оптовых цен на свинину для многих владельцев личных подсобных хозяйств этот бизнес становится невыгодным. Следом за ними с рынка уйдут неэффективные хозяйства старого образца, которые не могут обеспечить тот уровень себестоимости, который дает конкурентоспособную цену на рынке», — считает господин Юшин.

Стабильные результаты по итогам года дали птицеводческие хозяйства, которые ежегодно производят около 70 тыс. т мяса птицы. Кроме того, нижегородские птицефабрики в 2017 году отгрузили более 1,36 млрд яиц. По сравнению с предыдущим годом рост составил всего 0,3%, при этом уровень самообеспеченности данным видом продукции в Нижегородской области не превысил 140%. По этому показателю регион занимает второе место среди субъектов Приволжского федерального округа.

С ГРЯДКИ — НА СТОЛ В овощеводстве одним из крупнейших проектов, запущенных в 2017 году, стал новый комплекс теплиц площадью 4 га ОАО Агрокомбинат «Горьковский». Планируется, что запуск проекта позволит увеличить объем производства овощей закрытого грунта на 1,7 тыс. т. Общий объем инвестиций составил порядка 1,2 млрд руб.

В то же время Росстат отмечает, что в регионе по итогам года производство овощей закрытого грунта сократилось на 3%. В минсельхозе считают, что причиной стали погодноклиматические условия (дефицит дневного света) и низкое качество семян, из-за которого пострадал основной производитель — агрокомбинат «Горьковский», урожайность огурца у которого упала на 5,8% по сравнению с преды-

В МИНСЕЛЬХОЗЕ ОТМЕТИЛИ ПРОЕКТ ООО «РАССВЕТ» ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ ВЫРАЩИВАНИЮ ЗЕМЛЯНИКИ, МАЛИНЫ, ЕЖЕВИКИ И ГОЛУБИКИ. ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ СОСТАВИЛ 300 МЛН РУБЛЕЙ



РОМАН ЯГОДИЦЫН

дущим годом. Однако в компании эту информацию опровергли. По словам финансового директора предприятия Александра Солодаева, никаких проблем с семенным фондом в 2017 году агрокомбинат не испытывал. «Год от года в зависимости от внешних факторов бывают какие-то небольшие колебания в урожайности. Но говорить о том, что была какая-то проблема с семенами — не совсем корректно. У нас действительно было небольшое снижение, связанное в том числе и с реконструкцией теплиц. Мы выводили из работы старые теплицы, разбирали их и на этом же месте возводили новые. Соответственно, продукция на этих участках не выращивалась. В 2018-м у нас будет 19 га теплиц, которые уже засажены, и в текущем году ожидаем увеличения выпуска продукции», — рассказал господин Солодаев.

Также в минсельхозе отметили проект ООО «Рассвет» по промышленному выращиванию земляники, малины, ежевики и голубики. Общий объем инвестиций составил 300 млн руб. В 2017 году в рамках первого этапа был заложен многолетний ягодный сад площадью 47 га, из них 27 га кустарники и 20 га земляника. Валовой сбор ягод в 2017 году составил 106 т.

Новый яблоневый сад на площади 14 га в 2107 году был заложен в Ардатовском районе. В Воротынском и Краснобаковском районах также активно работают в этом направлении. На 2018 год в Нижегородской области запланирована закладка 124 га промышленных садов.

Еще одним крупным проектом стало наращивание АО «Сергачский сахарный завод» производственных мощностей с общим объемом инвестиций 237 млн руб. По итогам года предприятие отгрузило около 31,5 тыс. т сахара, а с учетом модернизации завода ожидается, что объем производства в 2018 году вырастет до 37 тыс. т. Для этого почти вдвое, до 14,5 тыс. га, увеличены посевные площади сахарной свеклы.

ВСЕМУ ГОЛОВА Хорошую динамику показали по итогам 2017 года сельхозпредприятия, занимающиеся производством зерна. Уточненная посевная площадь всех категорий хозяйств по итогам года составила 1,1 млн га, что на 5,3 тыс. больше, чем в 2016 году. Более чем на 2 тыс. га увеличилась площадь под зерновыми и зернобобовыми культурами, на 115 га под льном-долгунцом. Все категории сельхозпредприятий произвели продукции в действующих ценах на 76,1 млрд руб., что на 2% больше по сравнению с предыдущим годом. Было собрано 1,3 млн т зерна в весе после доработки, на 17,4% больше, чем в 2016 году., и 894,1 тыс. т картофеля — на 1,3% больше.

Однако некоторые производители столкнулись с серьезными трудностями реализации выращенного урожая. По словам председателя комитета по АПК законодательного собрания Нижегородской области Игоря Тюрина, особенно это коснулось хозяйств, занимающихся производством зерна: «Его было выращено очень

СТАБИЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПОКАЗАЛИ ПТИЦЕВОДЧЕСКИЕ ХОЗЯЙСТВА

много, и в итоге у производителей возникла проблема, куда деть свою продукцию. В итоге аграрии были вынуждены продавать его на оптовом рынке по 3,5 руб., хотя его себестоимость составила около 6 руб. за килограмм. Сработали себе в убыток».

ФЕРМЕРЫ — НА СТАРТ В региональном минсельхозе отмечают, что для роста агропромышленного комплекса в Нижегородской области прикладываются все усилия в целях сбалансированного развития всех его отраслей и территории с учетом их природных особенностей. Особое внимание уделяется созданию благоприятных условий для развития малых форм хозяйствования. С 2012 года реализуется грантовая поддержка начинающим фермерам, семейным животноводческим фермам. С 2017 года число грантополучателей пополнилось и сельскохозяйственными кооперативами. Всего за период действия программы получателями грантов стали 171 начинающий фермер и 118 семейных животноводческих ферм, которые приобрели скот, технику и оборудование. Развитие этого направления способствует созданию на селе дополнительных рабочих мест, говорят в министерстве. ■

ГДЕ НАША НЕ СБЕРЕГАЛА

для индустрии коллективных инвестиций 2017 год оказался самым успешным в истории. За минувший год частные инвесторы вложили в розничные паевые фонды больше, чем за все предшествующие годы. Однако отрасли приходится преодолевать высокую конкуренцию с другими инвестиционными продуктами, такими как инвестиционное страхование жизни или народные облигации. При этом все эти альтернативные банковским депозитам варианты пока пользуются спросом лишь у состоятельных клиентов.

ВИТАЛИЙ ГАЙДАЕВ

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

По данным Национальной лиги управляющих (НЛУ), всего за 2017 год частные инвесторы вложили в открытые паевые фонды 73,2 млрд руб., что вдвое выше предыдущего рекорда, установленного в 2006 году. Стоимость чистых активов розничных ПИФов к концу минувшего года превысила 200 млрд руб. — также рекордное значение для индустрии. В последний раз подобная эйфория наблюдалась в 2005–2007 годах, когда ежегодно удваивались и объемы рынка, и количество пайщиков ПИФов. Кризис 2008 года катком прошелся и по российской экономике в целом, и по рынку коллективных инвестиций в частности. Его восстановление затянулось почти на десятилетие — ситуацию усугубляло введение санкций против крупных российских компаний и банков, падение цен на нефть, девальвация рубля и рост инфляции. Лишь к началу 2016 года сформировался позитивный настрой на рынке, а в ушедшем году он закрепился окончательно.

В эти же годы активно менялась и законодательная база. В 2016 году вступило в силу указание ЦБ, которое резко сократило количество категорий фондов. К тому же были введены обязательства по обеспечению ликвидных активов. «Регулятор привел теоретическую часть законодательства в соответствие с логикой и рыночной практикой, убрав те категории фондов, которые не были востребованы рынком», — отмечает начальник департамента портфельных инвестиций Газпромбанка Евгений Романов. Важными изменениями стали поправки в законодательство, позволившие упростить идентификацию клиентов. В итоге управляющие компании получили возможность использовать Единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА), применяемую на портале госуслуг. «Регуляторные изменения сделали возможными продажу паев ПИФов онлайн, что определило новый вектор развития индустрии», — отмечает председатель совета директоров «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов. За последние два года удаленный канал продаж через личный кабинет запустило большинство крупных управляющих компаний. В Сбербанке привлечения через онлайн-каналы в 2017 году составили почти 1 млрд руб. против 134 млн руб. годом ранее, в «Альфа-Капитале» за прошлый год привлекли через этот канал свыше 1 млрд руб.

Основным экономическим локомотивом восстановления спроса на инвестиционные продукты стало снижение ставок по банковским депозитам. Максимальные ставки в крупнейших банках в настоящее время редко превышают 8% годовых, снизившись за последние три года более чем вдвое (см. также стр. 10). Розничные клиенты банков, привыкшие к двузначной доходности, были вынуждены искать депозитам замену. Привлекательность инвестиционным продуктам управляю-

щих компаний добавила и проводимая ЦБ политика, направленная на зачистку банковского сектора. В 2016–2017 годах лицензии лишались как небольшие банки, так и банки, входящие в топ-50 по размеру активов. Добавила нервозности вкладчикам передача в новый Фонд консолидации банковского сектора одного за другим крупнейших банков — «ФК Открытие» и Бинбанка, а под конец года и Промсвязьбанка. В итоге они были вынуждены учитывать этот фактор, поскольку размещать деньги стало рискованно даже в крупных банках, если депозит превышал покрываемую страховкой сумму (1,4 млн руб.).

В результате на российском рынке ПИФов произошла смена парадигмы. По словам гендиректора УК «Альфа Капитал» Ирины Кривошеевой, за предыдущие годы сформировалась рыночная инфраструктура, сформировался костяк ведущих игроков, достаточно активно проводилось тестирование новых продуктов и инновационных кана-

лов продаж. «Благодаря этому была заложена хорошая база для следующих этапов развития индустрии», — отмечает госпожа Кривошеева.

КОНСЕРВАТИВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ

Однако помимо предложения частным инвесторам уже ставших привычными паевых фондов на розничном рынке стали появляться и новые финансовые инструменты. В начале 2015 года граждане получили возможность открывать индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), которые предполагают налоговые льготы по истечении трех лет владения. С апреля прошлого года для физических лиц убрали налог на купонный доход, а также освободили от уплаты НДФЛ на разницу между ценой покупки и номиналом облигации (если держать бумагу до погашения). Тогда же Минфин запустил продажу облигаций федерального займа для населения (ОФЗ-н). После успешного размещения народных облигаций госбанки, выступавшие в роли агентов,

предложили широкому кругу инвесторов и свои собственные облигации с более высокой доходностью, чем вклады. Страховые компании стали активно предлагать полисы инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). «Любые продажи инвестиционных инструментов через банки повышают инвестиционную грамотность населения, и тем проще потом продавать им все остальное, в том числе ПИФы», — отмечает начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал» Константин Кирпичев.

Однако эти же инструменты, рассчитанные, по сути, на один и тот же круг инвесторов, обострили конкуренцию на рынке. Тем более что частные инвесторы после кризисов 2008–2009 и 2014–2016 годов предпочитают меньше рисковать. Если в 2005–2007 годах основной приток шел в наиболее рискованные стратегии, то в настоящее время наибольшим спросом пользуются консервативные продукты — облигационные ПИФы, ИСЖ, облигации.

ГОД ПАЕВЫХ РЕКОРДОВ

➤ Минувший год для рынка коллективных инвестиций состоял из череды рекордов. С первых месяцев притоки в открытые фонды набирали обороты, и уже в мае была привлечена небывалая до того величина — 6,2 млрд руб. В последующие пять месяцев рекорд обновлялся регулярно и в октябре достиг 8,5 млрд руб. После небольшого затишья в декабре был установлен новый рекорд — 10 млрд руб. Всего за 2017 год частные инвесторы вложили в открытые фонды 73,2 млрд руб., что более чем в пять раз превышает привлечения 2016 года и выше предыдущего исторического максимума 2006 года. Рекорд был побит и по стоимости чистых активов, которые впервые превысили 220 млрд руб.



ОЛЕГ ХАРСЕН

И наиболее жестко конкуренция проявлялась между ПИФаами и полисами ИСЖ. Ежеквартальный объем сбора премий по ИСЖ в последний год держался возле уровня 50 млрд руб. Согласно данным НЛУ, за минувший год в облигационные фонды инвесторы вложили более 74,6 млрд руб. Из 13 фондов, в которые поступило более 1 млрд руб., 10 были именно этой категории. «Многие банки при формировании продуктового предложения клиентам стали активнее использовать финансовое планирование, и доля продаж инвестиций возросла», — отмечает господин Кирпичев.

Инвесторы отдают предпочтение облигационным фондам, поскольку по соотношению риска и доходности они являются ближайшей альтернативой депозиту. По словам управляющего директора УК «Сбербанк Управление активами» Василия Илларионова, после кризисов 2008 и 2014 годов доверие инвесторов к фондовому рынку невысоко — ярко сформировался запрос на надежность вложений. Тем более что фонды облигаций хорошо отреагировали на шоковый период конца 2014 года, когда резко девальвировался рубль. Резкий спад, произошедший более трех лет назад, фонды облигаций «отыграли» за несколько месяцев, выйдя на докризисный уровень.

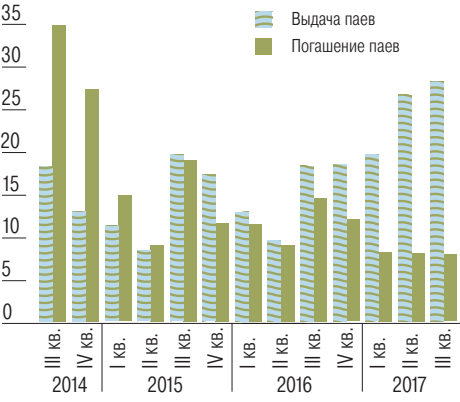
СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ В результате, несмотря на рекордные притоки средств в паевые фонды, значительного увеличения числа клиентов не произошло. По данным ЦБ, за три квартала прошлого года число открытых лицевых счетов в розничных ПИФах выросло всего на 5,7%, до 397,6 тыс. шт. Это рекордный результат за последние два года, хотя и проигрывает показателю 2007 года, когда количество счетов в розничных фондах превышало 450 тыс. шт. «Мы не замечаем бурного существенного роста количества уникальных счетов. Коэффициент проникновения инвестиционных услуг в России по-прежнему остается низким, хотя год к году цифры демонстрируют рост, что представляется внушительным из-за эффекта низкой базы», — отмечает Евгений Романов.

При этом рост происходит отнюдь не за счет широкой розницы. По словам Константина Кирпичева, основные притоки идут со стороны клиентов сегментов premium и private, на которых приходится 60% всех клиентов и 80% объема привлечения. «У них есть сбережения, и основная цель — сберечь и приумножить. Поэтому именно на них обращено основное предложение инвестиционных продуктов», — отмечает господин Кирпичев. По данным ЦБ, средний счет в розничных фондах приближается к 500 тыс. руб. В «Альфа-капитале» и «Сбербанк Управление активами» средний счет нового пайщика составляет 600–800 тыс. руб., при этом средний счет в «Сбербанк Управление активами» достигает 1,5 млн руб. При этом в управляющих компаниях отмечают, что их клиенты — люди в возрасте. В частности, в «Сбербанк Управление активами» средний возраст клиента превышает 50 лет, в «Райффайзен Капитале» основной костяк инвесторов составляют мужчины старше 45 лет. Именно инвесторы тако-

ОСНОВНЫЕ ПРИТОКИ ИДУТ СО СТОРОНЫ КЛИЕНТОВ СЕГМЕНТОВ PREMIUM И PRIVATE, НА КОТОРЫХ ПРИХОДИТСЯ 60% ВСЕХ КЛИЕНТОВ И 80% ОБЪЕМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ

РЫНОК РОЗНИЧНЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

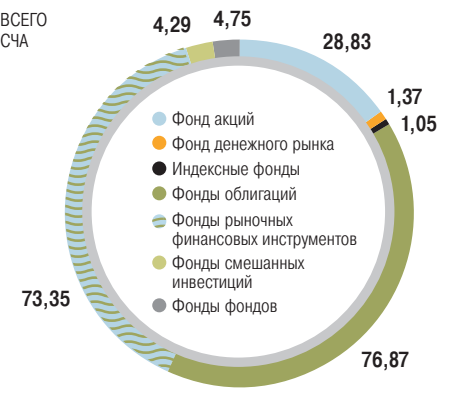
Как менялись настроения частных инвесторов (млрд руб.) Источник: Банк России.



Крупнейшие управляющие компании по СЧА розничных ПИФов по итогам 2017 года (млрд руб.) Источник: Investfunds.



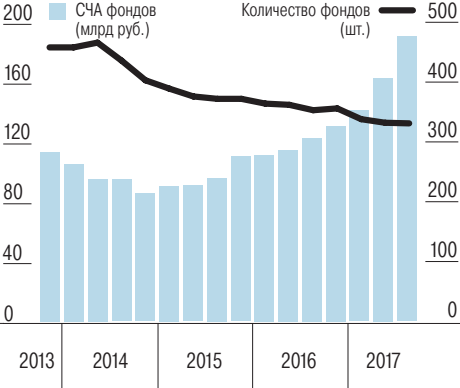
Структура открытых ПИФов (по типам фондов) на 31.12.2017 (млрд руб.) Источник: Банк России.



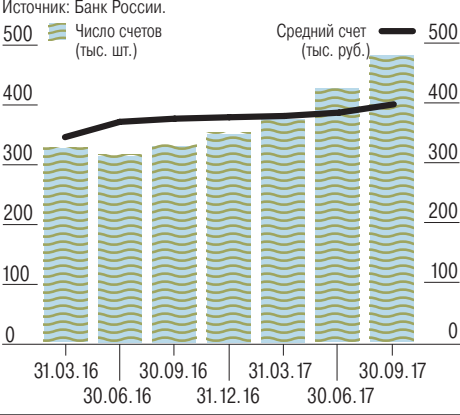
го возраста приобретали народные ОФЗ, причем средний счет превышал 1 млн руб. А в этом случае в борьбе за состоятельных клиентов им приходится выдерживать конкуренцию и с предложениями управляющих компаний по индивидуальному доверительному управлению, и с услугами private banking от банков. Показательно, что объем активов в индивидуальном доверительном управлении УК (по данным «Эксперт РА») на конец третьего квартала 2017 года превышал 300 млрд руб., т. е. в полтора раза превосходил активы розничных ПИФов.

Вместе с тем консервативный подход инвесторов позволяет рассчитывать управляющим на стабильность рынка коллективных инвестиций даже

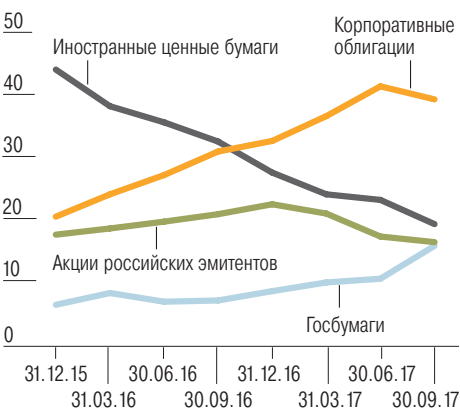
Как менялась активность частных инвесторов Источник: Банк России.



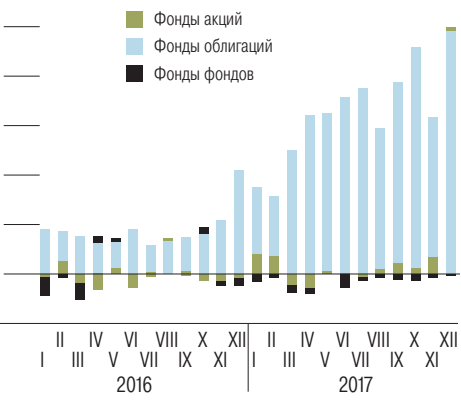
Как менялся рынок ОПИФов



Как менялась структура активов открытых ПИФов (%) Источник: Банк России.



Как менялись предпочтения частных инвесторов (млрд руб.) Источник: НЛУ.



Крупнейшие управляющие компании по привлечению средств в розничные ПИФы в 2017 году (млрд руб.) Источник: Investfunds.



Структура открытых ПИФов (по направлениям инвестиций) на 31.12.2017 (млрд руб.) Источник: Банк России.



в случае ухудшения рыночных условий. «Принципиальное отличие ситуации 2016–2017 годов состоит в том, что в индустрию стали притекать деньги по-настоящему консервативных инвесторов, которые сделали более осознанный выбор в пользу облигаций. Вероятность того, что они будут разочарованы, существенно меньше, чем это было в 2008 году, когда 80% всех инвестиций шли в агрессивные фонды акций», — отмечает Константин Кирпичев.

При этом главным фактором риска на ближайшие несколько лет является ухудшение внешней конъюнктуры. «Мировой рынок акций уже семь лет не испытывал серьезного отката и по отношению к прибылям эмитентов оценен

гораздо дороже, чем в 2007 году. Хотя какое-то время он еще может продержаться за счет ажиотажа вокруг американской налоговой реформы, рано или поздно все пузыри лопаются», — отмечает руководитель управления аналитических исследований УК «Уралсиб» Александр Головцов. Однако перед конкурентными направлениями инвестиций — ИСЖ и облигациями — у рынка паевых фондов есть несомненное преимущество. По словам господина Головцова, стоит ждать перетока из фондов, работающих с российскими бумагами, в глобальные, которые защищают от страновых рисков и ослабления курса рубля.

В отсутствие внешних и внутренних шоков приток средств должен сохраниться. «Если не будет каких-либо „черных лебедей“, то настроения инвесторов будут примерно такими же, как и в 2017 году с некоторым усилением аппетита к риску и повышенной доходности», — считает Василий Илларионов. С ростом интереса к продукту со стороны потребителей банки-дистрибуторы будут создавать максимально комфортные условия для увеличения портфелей в ПИФах, считает Владимир Потапов. ■

Управляем будущим сегодня

Офис КПМГ работает в Нижнем Новгороде уже более 20 лет. Мы оказываем полный спектр аудиторских, налоговых и консультационных услуг компаниям региона.

Наряду с традиционными продуктами мы предлагаем решения, основанные на инновационных технологиях. Большие данные, блокчейн, предиктивная аналитика, кибербезопасность, роботизация – это и многое другое уже работает на благо наших клиентов и делает их бизнес более эффективным.

kpmg.ru

