

Прошедший 2017 год стал годом окончательного восстановления ипотечного кредитования после кризиса. Объемы выданных кредитов на приобретение жилья превысили исторический максимум и продолжают показывать рост и в 2018 году. Эксперты прогнозируют дальнейший рост объемов ипотечного кредитования, отмечают популярность услуги по рефинансированию кредитов и считают, что при этом доступная ипотека может привести к росту цен на недвижимость.

Ипотечный бум продолжается

— банки —

По данным Банка России, в 2017 году в стране было выдано 1,1 млн кредитов на приобретение жилья на общую сумму 2 трлн руб., что побило все рекорды ипотечного рынка. Для сравнения, в докризисном 2014 году, который стал предыдущим лидером по объемам ипотеки, было выдано ипотечных кредитов на сумму 1,76 трлн руб. Росту популярности этой банковской услуги поспособствовало стабильное снижение ставок на протяжении всего 2017 года. Как отмечает Банк России, средневзвешенная процентная ставка по рублевой ипотеке достигла в декабре 2017 года рекордно низкого значения в 9,79% (по сравнению с 11,54% в декабре 2016 года).

Итоги ипотечного кредитования в 2017 году

Согласно статистике Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), 48% всей ипотеки в России выдается в десяти активно развивающихся регионах. В их число входят Новосибирская область и Красноярский край. Как заявляет аналитический центр «Русипотека», абсолютным лидером по ипотечному кредитованию в стране остается Сбербанк, который контролирует больше половины этого рынка.

По словам территориального директора по работе с партнерами и ипотечному кредитованию Сибирского банка ПАО «Сбербанк» Марии Ромчановой, в 2017 году объем ипотечного кредитования в Сибирском банке превысил 81 млрд руб., опередив аналогичный показатель прошлого года более чем в полтора раза.

«Однозначно наблюдается рост интереса к ипотеке у населения,— комментирует Ромчанова.— Во многом этому способствует снижение ставок. К примеру, в 2017 году Сбербанк понижал ставку четыре раза. Сейчас ставки по ипотеке на приобретение жилья в новостройках составляют от 7,4%, на вторичном рынке они чуть выше — от 9,1%».

Кроме того, банк уже начал выдавать льготную ипотеку под 6% годовых для семей с детьми. Для семей с двумя детьми льготная ипотечная ставка действует первые три года, с тремя — пять лет. Первоначальный взнос при этом составляет 20%, а приобретать можно как готовое, так и строящееся жилье.

Одним из первых заявил о своем участии в «детской» ипотеке банк ВТБ, который также отметил существенный прирост в СФО как по количеству выдач ипотечных кредитов, так и по их объему. По словам вице-президента банка, управляющего розничным филиалом ВТБ в Новосибирске Станислава Могильникова, по СФО розничный бизнес ВТБ в 2017 году выдал 36 867 ипотечных кредитов на общую сумму 58,8 млрд рублей. Это на 15% больше по количеству выдач и на 24% больше по объему выдач, чем в 2016 году. Похожие цифры озвучил „Б“ банк «Левобережный», где рост объема выданных кредитов также составил 24% по отношению к 2016 году. Банк также согласился участвовать в «детской» ипотеке.

В два раза вырос объем ипотечных кредитов в Сибири у «Райффайзенбанка»: за 9 месяцев 2017 года было выдано 3,4 млрд руб. кредитов, что на 150% больше аналогичного периода 2016 года. Портфель практически удвоился и составил 7,5 млрд руб.



В 2017 году ключевая ставка менялась 6 раз и снизилась с 10% до 7,75% к концу года

Прорывом года в рейтинге «Высшая ипотечная лига» «Русипотека» назвала банк «Уралсиб», который вернулся в топ-10 банков впервые с 2013 года. Как рассказал „Б“ заместитель территориального директора по розничному бизнесу Новосибирской территориальной дирекции «Уралсиба» Владимир Вовкудан, объем ипотечных кредитов, выданных филиалом банка в Новосибирске, увеличился по сравнению с 2016 годом в 4,4 раза и составил более 1,3 млрд рублей. В целом по банку объем ипотечных кредитов вырос в 4,5 раза и составил 27 млрд рублей.

По словам руководителя офиса агентства недвижимости «Жилфонд» Олега Вонарха, сегодня 55–60% всех сделок с недвижимостью проходят с привлечением заемных средств. «В 2016 году процент был ниже,— поясняет Вонарх.— В 2017 году для рынка ипотечного кредитования характерен заметный рост. Рабочая ставка сейчас составляет 9,5% — такого в истории российского рынка ипотеки еще не было!»

«Ипотека стала доступнее, и вместе с этим люди стали относиться к ней иначе. Сейчас банковские кредиты на жилье берут даже те, кто ранее не был сторонником ипотеки. Дело в том, что ситуация на рынке изменилась

Снимать квартиру уже не так выгодно. Выгоднее — ипотека. Стоимость аренды сегодня может превышать размер обязательного ежемесячного платежа», — добавил спикер.

Рефинансирование набирает обороты

Во второй половине 2017 года стала активно развиваться услуга по рефинансированию ипотечных кредитов, что стало логичным результатом последовательного снижения Банком России ключевой ставки. По оценке «Русипотеки», число сделок по рефинансированию заняло 8% от общего объема продаж ипотечных кредитов.

«Сначала люди занимали выжидательную позицию, потом стали приходить на консультации, затем начали принимать решение о рефинансировании. Последние 8–9

месяцев количество желающих перекредитовать ипотеку под более низкий процент ошутимо выросло. Рефинансирование становится все популярнее,— комментирует Олег Вонарх.— Ставки по программам рефинансирования, как и по ипотеке, снизились. Сейчас рабочая ставка по программам рефинансирования — от 9 до 10%. Год назад она была выше где-то на 1,5–2%».

При этом в некоторых банках доля рефинансирования доходит до 50% от всех ипотечных кредитов. «К концу 2017 года порядка 50% от всего объема составляли кредиты, выданные на рефинансирование ранее полученной ипотеки,— подтверждает заместитель начальника управления ипотечного кредитования банка «Левобережный» Евгения Гречихина.— Еще около 38% — кредиты на приобретение готового жи-

лья, оставшиеся 12% — это приобретение строящегося жилья и улучшение жилищных условий».

Похожие цифры — до 50% — озвучила начальник отдела продаж ипотечных кредитов РЦ «Сибирский» Райффайзенбанка Ирина Ярыгова. «В банке действует одна программа рефинансирования ипотечных кредитов сторонних банков, и это одна из самых востребованных программ. В „Райффайзенбанке“ ставка фиксированная — 9,5%, — добавила спикер.

Ожидать ли дальнейшего роста ипотечного кредитования или максимум достигнут?

В целом прогнозы экспертов на 2018 год оптимистичны.

«Безусловно, в условиях снижения процентных ставок мы ожидаем продолжения прошлогоднего увеличения объемов ипотечного кредитования,— говорит Евгения Гречихина.— При этом, если реальные доходы населения покажут такие же темпы роста, какие мы наблюдаем у падающих ставок, наши планы и прогнозы относительно ипотечного портфеля будут очень оптимистичными».

Станислав Могильников (ВТБ) считает, что снижение ставок по ипотеке продолжится, но уже не такими стремительными темпами, как в 2017 году. По его словам, росту спроса и выдач по ипотеке также существенно поспособствует программа государственной поддержки под 6% для семей с двумя и более детьми.

Мария Ромчанова отмечает, что ситуация на рынке во многом будет зависеть от того, продолжит ли Банк России снижать ключевую ставку. «Если ключевая ставка продолжит снижение, то похожая тенденция наметится и в банке», — пояснила она. По словам Ромчановой, Сбербанк продолжает работу по оптимизации процесса выдачи ипотечных кредитов. Так, банк запустил сервис электронной регистрации «ДомКлик».

Крайне незначительный рост — 10–15% — прогнозирует Ирина Ярыгова. «В 2018 году мы ожидаем объем выдач ипотечных кредитов на уровне текущего года. Одна из причин — постепенное насыщение ипотечного рынка,— говорит она.— Еще один сдерживающий фактор — цены на недвижимость. По мере восстановления потребительского спроса с большой долей вероятности цены на рынке жилья начнут расти, постепенно возвращаясь на докризисный уровень».

Поэтому, как отмечает Олег Вонарх, сейчас благоприятное время для покупки квартиры в ипотеку.

По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), уже сейчас заметен существенный рост выдачи ипотечных кредитов. В целом по стране в январе 2018 года было выдано на 63% больше кредитов на приобретение жилья по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. При этом в абсолютных лидерах по росту оказались Томская и Омская области, где выдача ипотечных кредитов увеличилась на 166% и 148% соответственно. Также высокую динамику роста показала Иркутская область (114,5%). Прирост в Новосибирской области по сравнению с январем 2017 года составил 44%.

Маргарита Решетинская

ПИФы в Сибири: экспансия федералов

— финансы —

Рост Сибирского рынка ПИФов оказался не столь бурным, как в целом по России. А региональные ПИФы внушительно сократили активы, не выдержав конкуренции с федеральными игроками. Но в 2018 году участники рынка верят в приток средств от бывших банковских вкладчиков и научно-производственного сектора.

● По данным Сибирского ГУ Банка России на 31.12.2017 года, в СФО зарегистрировано 45 открытых ПИФов: 42 — в Новосибирской области, 2 — в Иркутской области и 1 —

в Красноярском крае. ПИФов в стадии формирования в СФО нет. Увеличился приток средств и со стороны пайщиков Сибирского региона, сообщил гендиректор «Газпромбанк — Управление активами» Алексей Антонюк. «В прошлом году мы привлекли в Сибирь рекордный объем инвестиций в ПИФы,— вторит дивизионный директор УК «Альфа-Капитал» по Сибири и Дальнему Востоку Юрий Афанасьев.— Банковские вклады потеряли привлекательность из-за снижения ставок: за последние годы они снизились в разы. Реальный сектор тоже стал менее интересен, как всегда бывает, когда инвесторы наблюдают снижение покупательной способности населения». За 2017 год активы ПИФов УК «Альфа-Капитал» по СФО выросли на 85%, а количество клиентов — на 20%, оценил топ-менеджер.

Однако в Новосибирске частные инвесторы проявляли меньше активности, чем жители других крупных региональных столиц, отметил Антонюк. Директор Новосибирско-

го инвестиционного партнерства «Вербакапитал» Евгений Поляков согласен с Антонюком. «Предполагаю, что в Сибири спрос на ПИФы поспокойнее,— говорит топ-менеджер.— Сибиряки консервативны: это особенность менталитета. Возможно, не так хорошо разбираются в современных способах инвестирования». По версии Антонюка, предпочтение сибирских инвесторов не имеют региональной специфики. Как и в целом по России, в СФО отток банковских вкладчиков закономерно обеспечил приток в ПИФы консервативных инвесторов, поэтому наиболее интересен, как всегда бывает, когда инвесторы наблюдают снижение покупательной способности населения». По мнению Афанасьева. Помимо того, инвесторов в прошлом году интересовали IT-сектор и бумаги иностранных компаний.

Федералы в активном поиске

Директор по корпоративным рейтингам «Эксперт РА» Александра Таранникова полагает, что на поле

ПИФов СФО лидируют флагманы российского рынка — «Сбербанк Управление активами», «Альфа-Капитал» и «Газпромбанк — Управление активами». Господин Афанасьев подтвердил, что большую часть сектора ПИФов занимают федеральные компании.

По данным Сибирского ГУ Банка России на конец 2017 года, в СФО зарегистрировано девять управляющих компаний и 45 открытых ПИФов. За последний год число региональных управляющих компаний уменьшилось на три, а чистые активы ПИФов сократились на 81,67% — со 140,6 млрд руб. до 26,3 млрд руб.

Местные управляющие компании проигрывают конкуренцию федеральным игрокам, считает директор Новосибирского филиала «БКС Премьер» Григорий Сосновский. «Лидеры рынка ПИФов в основном аффилированы с крупными банками, и с 2017 года активно используют разветвленную сеть банковских отделений для продажи ПИФов вкладчикам, разочарованным сокращением ставок,— объяс-

няет Сосновский.— Клиенты пока нечасто склонны принимать самостоятельные инвестиционные решения, поэтому энергичные продавцы идут успешно. А местные управляющие компании не имеют широких сетей сбыта и никогда не были нацелены на продажи на открытом рынке. Они по-прежнему ждут активности от инвесторов, как это было в предыдущий пиковый период, в 2006 году. Но этого нет». Это подтверждает гендиректор новосибирского «ТМ-траст» Анна Зырянова. По ее мнению, местные компании нацелены не на поиск новых клиентов, а на сохранение долгосрочных отношений. «В „Вербакапитале“ в 2017 году не было притока инвесторов, но мы и не занимаемся активным привлечением клиентов,— комментирует ситуацию Поляков.— Прежние инвесторы тоже не стремились существенно увеличивать счета».

По оценке Александры Таранниковой, ПИФы под управлением крупных федеральных компа-

ний в прошлом году продемонстрировали в основном высокую доходность. Так, у «Альфа-Капитала» наибольшую доходность в 2017 году показали ПИФы «Стратегические инвестиции» (инвестиции в средние и долгосрочные рублевые и валютные облигации) — 46,5% и «Технологии» (акции компаний мировых лидеров в области высоких технологий) — 33,55%. Доходность ПИФов под управлением «Вербакапитала», по словам Полякова, в прошлом году немногим превысила 8%.

Инвесторы молодеют

По данным Афанасьева, портрет среднего инвестора ПИФа в Сибири — это человек старше сорока лет со стабильной зарплатой (а иногда и арендным доходом), способный самостоятельно содержать семью. «Средний возраст инвестора — 40–45 лет,— соглашается Григорий Сосновский.— А вот пожилые состоятельные люди к инструменту ПИФов часто относятся с настороженностью».

экономика региона

Рынок коллекторских услуг ушел в тень

Сибирский рынок коллекторских услуг вступил в эпоху «перестройки». Закон о запрете деятельности «коллекторов без лицензии» поделил отрасль на два лагеря — из-за высоких требований к бизнесу большинство игроков ушли в тень и продолжают заниматься «выбиванием» долгов нелегально, другие же, и таких меньшинство, получили лицензию и остались на рынке, но оказались в наиболее невыгодном положении. Эксперты считают, что закон неоднозначный и требует срочных поправок. В частности, они указывают на необходимость обеспечить Федеральную службу судебных приставов полномочиями для розыска и наказания «черных коллекторов», а также ослабить давление для легальных игроков.

— индустрия —

Бизнес требует поправок

Федеральный закон «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности» должен был сделать полукриминальный рынок коллекторских услуг легальным и прозрачным. До 2017 года в России данный вид бизнеса никак не регулировался и существовал вне правового поля, не было и надзорного органа, контролировавшего эту сферу деятельности. Нормативный акт в первую очередь закрепил требования к этим компаниям в виде налоговой регистрации по основному виду деятельности, размеру чистых активов — не менее 10 млн руб., наличию технической инфраструктуры, страхованию имущества, а также включению в государственный реестр. Спустя год выяснилось, что порядок в самой структуре бизнеса так и не появился, а его представители разбили на два фронта. «Закон пока „притирается“ к реалиям рынка, но поправок в нормативные акты не избежать, и произойдет это ориентировочно уже в марте», — комментирует заместитель директора и соучредитель коллекторской компании «Партнер-НСК» Сергей Есаев. По его словам, нужны корректировки не только для компаний из государственного реестра, но и для «серых» предприятий, которые не стали тратить на соблюдение условий закона, однако остались на рынке. «Сегодня закон прописывает инструменты воздействия только для официальных представителей бизнеса, но при этом не содержит меры наказания для подпольных компаний. Необходимо ужесточить их ответственность и наделить Федеральную службу судебных приставов расширенными правами для проведения внеплановых проверок, розыска нелегальных коллекторских агентств и последующего их наказания», — полагает господин Есаев.

В официальный реестр коллекторских компаний, за ведение которого отвечает ФССП (Федеральная служба судебных приставов), вошли только крупные игроки, отвечающие ряду специальных требований. В Новосибирской области таких представителей бизнеса осталось всего четыре, до принятия «закона о коллекторах» открыто взысканием долгов занимались 24 организации с регистрацией в регионе. «Некоторые из этих компаний до сих пор занимаются взысканием долгов, но, сменив вывески, действуют под видом предприятий по оказанию юридических услуг и консультированию», — говорит гендиректор «Службы судебно-правового взыскания» в Новосибирске Сергей Салтус. Нелегальные коллекторские агентства наносят вред всей отрасли взыскания в виде недополученной прибыли, а также сомнительной репутации, считают эксперты. К их помощи продолжают обращаться микрофинансовые организации и частные кредиторы, которых привлекают невысокие тарифы. «Компании, не вошедшие в государственный реестр, действуют, по сути, за пределами правового поля и вызывают все более пристальное внимание регулятора и правоохранительных органов. Надеемся, что с течением времени и ужесточением борьбы с „черными“

коллекторами рынок незаконного взыскания существенно сократится», — отмечает управляющий директор Объединенной компании «Национальная служба взыскания» — «Первое коллекторское бюро» (НСВ-ПКБ) Павел Михмель.

По данным Федеральной службы судебных приставов по Новосибирской области, в 2017 году 13 физлиц из коллекторских компаний официального реестра привлечены к административной ответственности по статье «о нарушении требований законодательства о защите прав и законных интересов граждан при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности». Общая сумма взысканий составила 240 тыс. руб., еще одной организации объявлено устное замечание. Всего жалоб от граждан на действия коллекторских организаций в прошлом году поступило более 520. «Из них обоснованными признаны 22 в отношении лиц, не включенных в госреестр, однако данные организации являлись непосредственным кредитором должников», — отмечают в ведомстве. «Чтобы доказать вину сомнительных организаций, приставам нужны веские доводы, которые порой собрать невозможно, и большинство поступивших жалоб остаются без рассмотрения. Необходимо законодательное закрепление ответственности данных компаний», — говорит господин Салтус.

Позвони мне

Закон неоднозначный, полагают представители отрасли, но признают — он необходим. Ранее любая компания могла себя объявить коллекторским агентством и заниматься взысканием долгов. Сегодня нормативный акт выдвигает более четкие требования к коллекторам, такие как отсутствие неснятой или непогашенной судимости у взыскателя, регистрация только на территории РФ. Кроме того, документ наделил должников законными правами — к примеру, теперь коллектор не может без согласия должника общаться с его семьей и коллегами, а также может звонить не чаще, чем два раза в неделю. «С одной стороны, рынок получил регулятора и формализованные правила поведения. И это очень хорошо, поскольку отрасль де-юре была признана всем деловым сообществом. Оформились правила взаимодействия с должниками, по которым можно сразу отличить профессиональных взыскателей от тех, кто работает в серой зоне. С другой стороны, в законе имеется множество статей, которые можно трактовать двояко либо односторонне. Этим обстоятельством активно пользуются должники, которые продолжают уклоняться от финансовой ответственности и прикрываются неоднозначными нормами закона. Это, безусловно, негативно повлияло на эффективность работы агентств на досудебной стадии, которая в среднем снизилась на 15–20%», — комментирует член совета Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), гендиректор ЮВС Сергей Шпептер.

Закон изначально больше был ориентирован на защиту прав заемщиков, чем на регулирование самого рынка, сетуют представители бизнеса. К примеру, нормативный акт не определяет понятие телефонных пе-



520 раз пожаловались жители Новосибирской области на действия коллекторских организаций в 2017 году

реговоров, а прерванный по инициативе должника через пять секунд после начала телефонный разговор можно считать состоявшимся. Однако в нем не прозвучит никакой конкретики, отмечают представители отрасли взыскания в Новосибирске. Также сомнительно выглядит пункт обязательного получения согласия должника на обработку его персональных данных в письменной форме в виде отдельного документа, говорит Павел Михмель. «Как на практике после множественных попыток взыскать задолженность собственными силами, с помощью аутсорсинга и потом после состоявшейся переуступки прав требования можно получить от должника такое согласие? Абсурд», — комментирует собеседник.

Возможность должника отказаться от взаимодействия с третьим лицом, представляющим интересы кредитора, также подрывает работу коллекторских агентств. «Действие 230-го закона в текущей версии без поправок на протяжении долгого времени может серьезно усугубить и без того непростое положение кредиторов и их законных представителей. Банки, скорее всего, еще сильнее ужесточат требования к заемщикам, осознавая, что эффективность взыскания задолженности снижается, а в ряде случаев становится просто невозможной, в результате чего появляется угроза роста процентных ставок, а рынок кредитования рискует вновь продемонстрировать отрицательную динамику роста. Мы уверены, что это понимают не только компании, занимающиеся взысканием, но и регулятор. Поэтому мы надеемся, что в самое ближайшее время будет инициировано принятие соответствующих поправок, выравнивающих баланс прав и ответственности между взыскателем и должником», — полагает Сергей Шпептер.

Тревожная тенденция

Снижение эффективности взыскания стимулирует рынок вырабатывать новые подходы к сбору долгов. Ранее наиболее популярными методами были soft collection, подразумевающий дистанционное общение — звонки, сообщения, письма, и hard collection, включающий непосредственный контакт с клиентом — выезды сотрудника компании к физическому лицу, беседы и разъяснения. Однако с развитием информационных технологий должники перестали

реагировать на данные подходы и все больше отказываются от диалога, посылая жалобы в вышестоящие инстанции об угрозах. Плюс ко всему закон «о коллекторах» количественно ограничил дистанционные контакты с неплательщиками. На этом фоне наметилась тенденция роста числа обращений коллекторов в суды. Данная мера, по словам участников рынка, стала наиболее эффективной в новых условиях, не смотря на то что является наиболее затратной. «Обращения в суд стали основной возможностью призвать должника к диалогу. Конечно, судебный департамент перегружен, большинство таких дел рассматриваются в приказном порядке, но у нас нет выхода», — говорит владелец «Новосибирского коллекторского агентства» Александр Котков.

В условиях новой тенденции многие коллекторы переориентировали свои бизнес-процессы на наращивание судебных отделов — legal collection. «В частности, наша компания в 2017 году увеличила количество судебных исков в восемь раз по сравнению с 2016 годом (в 2016-м подано 35 тыс. исков, в 2017 — уже 270 тыс.). В 2018 году нашей «судебной фабрикой» (специальное подразделение legal) будет подано более 500 тыс. исков», — комментирует господин Михмель.

Подобная практика может значительно увеличить нагрузку на суды, где средний срок рассмотрения дела составляет от 20 дней до двух месяцев, а также привести к тому, что долги будут взыскивать не коллекторы, а судебные приставы, у которых есть полномочия по принудительному взысканию. Решить эту проблему может расширение способов и методов внесудебного урегулирования споров, говорят игроки бизнеса. Одной из таких схем может стать массовое использование исполнительной подписи нотариуса взамен судебного приказа. Такое право уже есть у кредиторов, которые могут вносить это условие в договор с клиентом. «Используя этот метод получения решения, можно существенно снизить нагрузку на суды и сократить время рассмотрения дела до трех-пяти дней», — считает Сергей Шпептер.

Борьба за долги по кредитам

В Новосибирской области большую часть доли на рынке взыскания — всего около 80% — занимают федеральные игроки: «Сентинел», «Первое коллекторское бюро» и «Национальная служба взыскания». Они же занимаются долгами банковского и страхового сектора, в то же время региональные представители отрасли охватывают около

20% рынка, включая работу по задолженности микрофинансовым организациям и жилищно-коммунальному сектору. «Сейчас мы наблюдаем наращивание сил федеральных компаний, которые увеличивают штат и свое присутствие в регионах. Выкупают более мелкие, но положительные долги», — говорит господин Котков.

Политику усиленного влияния крупных игроков на рынке взыскания эксперты отрасли связывают с ростом закредитованности населения при одновременном снижении платежеспособности заемщиков. «Если раньше у заемщика в среднем было один-два кредита, то сейчас этот показатель составляет два-три кредита, максимальное количество может достигать двузначных цифр. Оплачивать такое количество займов зачастую гражданам не представляется возможным. «Банки все чаще выставляют на продажу плохую просроченную задолженность», — говорит аналитик группы исследований и прогнозирования АКРА (АО «Аналитическое кредитное рейтинговое агентство») Василиса Баранова. А коллекторские агентства все меньше приобретают длинные безнадежные просрочки, зато ведут борьбу за долги не старше двух лет. «Задолженность стала слишком тяжелой для взыскания. Население перекредитовано, и совокупная сумма по кредитам превышает финансовые возможности многих заемщиков платить по кредитам», — отмечает господин Есаев.

По данным сибирского управления банка России, доля просроченной задолженности населения перед банками на территории Сибирского федерального округа на 1 января 2018 года составила 8,2% (-1,2% по сравнению с 2017 годом). На ипотеку приходится 41% кредитного портфеля, на другие виды потребительских кредитов — 59%. В целом розничный кредитный портфель в округе за 2017 год вырос как по ипотечным (+10,9%), так и по потребительским кредитам (+7,4%). «В части микрозаймов произошло небольшое снижение. Так, в 2017 году поднадзорные Сибирскому управлению банка России МФО выдали микрозаймы на 16,5 млрд рублей, в том числе 2,9 млрд рублей — индивидуальным предпринимателям и юристам, 13,6 млрд рублей — физическим лицам. По сравнению с 2016 годом объем выданных средств в целом уменьшился на 2%», — сообщил начальник Сибирского ГУ Банка России Николай Морев.

Причиной такой динамики стал переход полномочий по надзору за рядом крупнейших региональных микрофинансовых компаний в центральный аппарат Банка России. Объемы выданных этими компаниями средств больше не учитываются в статистике по СФО, что и объясняет снижение показателей, добавляет господин Морев. В целом закредитованность населения сейчас немного выше докризисного уровня 2010–2013 годов (7,4% против 5,9%), отмечают в АКРА. «При этом доля просроченной задолженности физлиц составляет примерно 8,5% за 2017 год, но она снижается и в 2020 году приблизится к 6%», — комментирует гостюжа Баранова. В этой связи региональные компании отрасли взыскания ожидают экспансию крупных игроков и борьбу за положительные кредиты, в том числе в сегменте микрофинансовых займов.

Лолита Белова



ПИФы в Сибири: экспансия федералов

— финансы —

Опрошенным «Б» бизнесмены старшего поколения действительно выказали недоверчивое отношение к паевым фондам. «В ПИФы я никогда не вкладывал», — рассказал директор строительной компании Александр Крымко. — Однажды мне поступило предложение от участника этого рынка, я заинтересовался, но, прочитав договор, увидел в нем жульнический подтекст. С тех пор не интересовался». А бывший предприниматель в сфере пассажирских перевозок, пенсионер Иван Березовский говорит, что доверяет только традиционным банковским вкладам. «На рынке ценных бумаг всегда простор для мошенничества!» — убежден собеседник.

Отрадно для игроков рынка ПИФов, что клиенты в последнее время молодеют. В 2017 году все чаще приходили тридцатилетние инвесторы, рассказывает Афанасьев. Этот тренд наблюдает и Анна Зыря-

нова, заметившая, что у нового поколения формируется культура планирования прибыли. «Сыграло свою роль и развитие технологий», — уверен Афанасьев. — В 2016 году управляющие компании получили возможность использовать Единую систему идентификации и аутентификации и продавать паи ПИФов онлайн. Сейчас инвестировать можно без оформления кучи бумаг, буквально не вставая с дивана». По словам Афанасьева, молодые пайщики чаще выбирают более рискованные стратегии и проявляют любопытство к фонду «Технолоии».

Характерно, что в последнее время не редкость — клиент с долговой нагрузкой, который не направляет свободные средства на полное погашение кредита, а стремится грамотно преумножить, отмечает Афанасьев. Ему возражает Поляков, который не замечает среди инвесторов ПИФов людей, обремененных займами.

Но что особенно радует управляющие компании — современные част-

ные инвесторы вкладывают больше. «Растет сумма среднего счета», — отмечает Афанасьев. — В 2017 году и новые клиенты инвестировали более существенные суммы, и значительная часть старых клиентов увеличивала вложения».

Светлые дали

В будущее игроки рынка ПИФов смотрят с оптимизмом. По мнению господина Афанасьева, тенденция роста сохранится в 2018 году. «Процентные ставки по депозитам остаются на низком уровне — максимальные во многих банках не превышают 8%, — рассуждает Афанасьев. — И, возможно, они даже будут снижены. Поэтому продолжится приток инвесторов из банковского сектора». Другие потенциальные пайщики — это люди, которые до сих пор пытались сохранить сбережения в валюте, считает заместитель гендиректора «Финама» Ярослав Кабаков. С укреплением рубля они будут преобразовывать валюту в рублевые инвестиции, говорит эксперт.

А госпожа Зырянова считает, что в Новосибирске источником инвесторов становится Академгородок. «У людей из научной сферы растут зарплаты, перспективные специалисты получают гранты», — говорит топ-менеджер. — Обычно отличаясь финансовой грамотностью, вряд ли они понесут деньги в банк».

В 2018 году драйвером роста по-прежнему будут облигационные ПИФы, полагает Сосновский, отметив, что наиболее востребованными будут активно размещаемые бумаги федерального займа.

Афанасьев думает, что в 2018 году будет расти интерес к акциям российских компаний. «Сейчас они сильно недооценены», — говорит Афанасьев. — Но 23 февраля агентство Standard and Poor's повысило кредитный рейтинг России до инвестиционного уровня, и это должно изменить ситуацию».

Зырянова надеется, что новосибирские управляющие компании сохранят активы. По ее данным, неко-

торые из них начали успешно при-

менять инструмент онлайн-продаж. По оценке Кабакова, потенциал сибирского рынка ПИФов — порядка 10 млрд руб. инвестиций. Однако из-за снижения реальных доходов населения он не уверен, что в течение ближайшего года региональные инвесторы будут активны. Сосновский же считает, что в 2018 году в Сибири продолжатся оживленные продажи через банковские сети, но рост может быть недолгим. «Понастоящему эффективные продажи паев возможны только при условии качественной экспертизы, когда продавец учитывает доходы, ситуацию, потребности клиента и другие факторы», — утверждает Сосновский. — По моему, у многих специалистов банков просто не было времени на наработку такой экспертизы. А значит, через год после покупки клиент, оценив выгодность вложения, может расторгнуть сделку. Есть риск такого же внушительного оттока из поля ПИФов, какой мы на-

блюдаем в сегменте инвестицион-

ного страхования жизни». По версии Сосновского, инструмент ПИФов успеет устареть, и прогрессивные инвесторы выбирают структурированные финансовые продукты, которые выгодно отличаются четко ограниченными рисками. А по версии Зыряновой, уходящие от депозитов инвесторы тяготеют к доверительному управлению денежными средствами. Владелец новосибирской коммерческой недвижимости Алексей Дорофеев рассказал, что в течение двух лет вкладывал накопления в ПИФы, и этот инструмент «проявил себя на четверку с минусом», поскольку не защищает средства от макроэкономических рисков. Сейчас Дорофеев интересуется структурированным финансовым продуктом. А гендиректор и совладелец компании «Гипроэнергопром» Олег Шоркин считает достойными любопытства на сегодняшний день инвестиционным поле только динамично растущие криптовалюты.

Елена Богданова

экономика региона

Подземелье не для бизнеса

Рост численности жителей в региональных центрах и точечная застройка вынуждают инфраструктуру развиваться периферийно — или в небо, или под землю. Однако развитие «подземного» рынка недвижимости сибирских городов пока идет гораздо медленнее, чем в Центральной части России. Если количество небоскребов в регионах Сибири растёт на 20 единиц в год, то объектов городских «подземок» — пока единицы. Основной причиной слабой застройки в цоколе, по словам представителей бизнеса, является высокая стоимость создания таких объектов.

— строительство —

Стихийное освоение

Активный рост городской застройки, демографические показатели, а также увеличение числа транспорта создают устойчивый спрос на строительство новых подземных объектов, будь то паркинги, переходы, проезды, торговые центры или развлекательные заведения. Такое пространство в современных реалиях становится ценным активом, который способен улучшить инфраструктуру мегаполисов и сохранить зеленые зоны в черте города, говорят инженеры. Специалисты отмечают, что застройка в цоколе для сибирских регионов может стать приоритетной, учитывая особенности климата.

«Например, в Хельсинки, где климат такой же суровый, как и в Сибири, под центральной частью

города есть большой подземный комплекс Камппи, который включает подземный автовокзал, соединенный с линией метро. Это очень удобно. В Сибири таких объектов нет. Есть лишь сравнительно небольшие подземные переходы, парковки и метро», — говорит руководитель RID Analytics Елена Ермолаева. В Мадриде, например, снесли не вписывавшуюся в архитектурное окружение этакаду и увели транспортный поток вниз, в Париже построили парковку под каналом, рассказывает эксперт.

В России из таких грандиозных сооружений можно выделить проекты в Москве, где подземное пространство освоили под зданиями-памятниками: Третьяковской галереи, Музеем изобразительных искусств им. Пушкина, деревянным дворцом музеем-усадьбой Останки-



В 2018 году в Новосибирске запланировано строительство шести домов с подземной автостоянкой

но. Кроме этого, после ряда исследований работ в 2010 году правительство столицы утвердило концепцию освоения подземного про-

странства и основных направлений развития подземной урбанизации на период до 2025 года. По итогам проведенной работы определены 39 пригодных зон, отвечающих всем нормам безопасности.

В регионах Сибири комплексного плана подземной застройки нет,

процесс освоения проходит стихийно, говорят эксперты. В генплане Новосибирска, который лидирует по количеству подземных сооружений в федеральном округе, такое развитие также не предусмотрено. Однако работа по освоению территорий ведется, сообщили в мэрии города. «В сущности, это всего лишь означает наличие в Новосибирске метрополитена, ряд площадей которого арендуют коммерсанты, и подземных переходов автодорог, где также нередко расположены торговые точки. К числу подземных относятся и нижние этажи торговых центров, деловых центров. Что касается автономных подземных парковок, то экономика этих проектов зачастую убыточная», — отмечает управляющий партнер DSO Consulting Сергей Дьячков. При этом в городе существуют около 12 гаражных комплексов, находящихся ниже первого этажа. Все они были построены до 2000-х годов. Новых реализованных проектов подобного рода нет.

Подземные пространства в основном эксплуатируются в торговых-развлекательных комплексах и жилом секторе, говорит эксперт. «При строительстве объектов жилищного и общественного назначений для размещения необходимого количества парковочных мест строятся подземные стоянки и паркинги. Так, в 2018 году из запланированных проектов подземелья отмечено строительство шести жилых домов с подземной автостоянкой», — отмечают в мэрии Новосибирска. «При этом стоимость квадратного ме-

тра жилья ничуть не отличается от других объектов с надземной автостоянкой», — говорит доцент кафедры изысканий и проектирования железных и автомобильных дорог СГУПС Денис Разуваев. Количество жилых домов высотой более 20 этажей ежегодно увеличивается как минимум на 20 объектов в год. Например, в 2016-м таких сооружений введено в эксплуатацию 32, в 2017 — 20, в этом году уже два. В то же время строительство подземных сооружений идет гораздо более медленными темпами. Так, по данным Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета, в Новосибирске их на сегодняшний день всего 102 объекта, включая жилые дома с подземным паркингом, бизнес-центры и торгово-развлекательные комплексы. Все они расположены преимущественно в центральной части города, притом этих сооружений составляет до 10 проектов в год — преимущественно за счет новостроек. Коммерческих помещений вне жилого фонда и с подземной автостоянкой в регионе всего около 15, в том числе БЦ «Кобра», «Гринвич», «Кронос», «Сарэт», ТЦ «Аура», «Сансити», «Ройял парк», «Фестиваль», «Калейдоскоп», отель «Марриот» и «Хилтон».

Дорогое подземелье

В части транспортной инфраструктуры развитие подземных пространств обусловлено лишь продолжением строительства метрополитена в Новосибирске, сообщает пресс-служба мэрии города.

Новокузнецкий индустриальный парк — новые возможности для бизнеса

«ТрансФин-М» дал вторую жизнь площадке Новокузнецкого вагоностроительного завода

Новокузнецкий индустриальный парк, созданный в 2017 году по инициативе лизинговой компании «ТрансФин-М», рассчитывает, что уже через 1,5–2 года 75% его площадей будет занято резидентами. В ближайших планах управляющей компании: получение сертификата соответствия индустриального парка национальному стандарту, реконструкция всех производственных корпусов и создание бизнес-инкубатора для перспективных стартапов. Также компания рассматривает возможность техперевооружения для организации роботизированных производств металлоконструкций и горно-шахтного оборудования. О перспективах проекта и первых итогах работы парка рассказал генеральный директор «ТрансФин-М» ДМИТРИЙ ЗОТОВ.

— Недавно УК Новокузнецкого индустриального парка стала членом Ассоциации индустриальных парков (АИП). Какие преимущества и новые возможности это дает УК?

— Новокузнецкий индустриальный парк создан на базе бывшего Новокузнецкого вагоностроительного завода (НКВЗ). «ТрансФин-М» — стратегический партнер этого проекта. Нашими специалистами совместно с холдингом «Кипиай» были детально проработаны идея и концепция индустриального парка с организацией новых производств, выпускающих продукцию, которая пользуется стабильным спросом, разработан бизнес-план развития индустриального парка, подготовлен пакет всех необходимых документов. Мы готовы реализовывать и другие подобные проекты в стране, предлагать наш опыт и компетенции участникам рынка, чьи производственные предприятия требуют репрофилирования. Членство УК в АИП позволяет ее участникам обмениваться опытом, быть друг другу полезными в вопросах развития индустриальных парков. Тем более что кроме управляющих компаний индустриальных парков, в ассоциацию входят и региональные корпорации развития, консультационные, проектировочные и строительные компании. Считаем, что такое сотрудничество позволяет также УК быть более прозрачными для инвесторов, для госструктур.

— Планируете ли сертификацию Новокузнецкого индустриального парка?

— Это наш следующий шаг. Сертификация в АИП фактически означает подтверждение того, что парк отвечает всем обязательным требованиям национального стандарта Российской Федерации. Наличие такого сертификата является гарантом для инвесторов и резидентов, что промплощадка соответствует необходимым требованиям. Мы рассчитываем, что с получением такого статуса индустриальный парк будет включен в реестр индустриальных парков Минпромторга РФ и получит возможность претендовать на получение субсидий, которые выделяются для возмещения затрат по модернизации и реконструкции инфраструктуры индустриальных парков.

— Какие функции выполняет УК парка?

— Управляющая компания Новокузнецкого индустриального парка по сути является компанией-оператором между собственником имущества и резидентами парка. Имущество парка передано ей в долгосрочную аренду с правом субаренды. Ее основные задачи — обеспечение работоспособности инфраструктуры парка, оказание услуг по проработке бизнес-планов и привлечению финансирования, в том числе это и помощь в подготовке документов для участия в программах господдержки. Управляющая компания, помимо традиционных услуг по обслуживанию площадей и инфраструктуры парка, готова предложить резидентам целый комплекс услуг, которые принято называть аутсорсинговыми. Это ведение бухгалтерского, кадрового учета, юридические услуги, обслуживание IT-инфраструктуры и др.



— Какова площадь всего парка, какой объем площади предлагается сегодня в аренду?

— Производственная площадка Новокузнецкого индустриального парка расположена в границах города Новокузнецк, в северо-западной части Центрального района на территории промышленной зоны. Вся площадка располагается на одном земельном участке общей площадью порядка 21 га. Площадь производственных корпусов составляет 85 тыс. кв. м. Все корпуса оснащены грузоподъемным оборудованием, системами приточной и вытяжной вентиляции, системами местного и общего освещения. Кроме того, территория площадки имеет автомобильную и железнодорожную транспортную сеть. Практически каждое здание имеет круговой проезд, а все производственные корпуса имеют несколько подъездных путей железнодорожного транспорта общей протяженностью порядка 5,1 км. Сейчас резидентам в аренду предлагаются как существующие корпуса, так и площадки для строительства новых корпусов, уже предусмотренных концепцией развития парка.

— Какие работы по строительству парка были проведены в прошлом году и что запланировано сделать в 2018 году?

— В прошлом году в рамках концепции создания Новокузнецкого индустриального парка было восстановлено и вновь запущено в эксплуатацию оборудование НКВЗ. Часть оборудования уже сейчас используется резидентами парка для производства металлоконструкций, горно-шахтного оборудования, механообработки. Также нами проведен ремонт инфраструктурных сетей парка, площадка полностью готова для работы в осенне-зимний период. Для одного из резидентов парка — ООО «Завод транспортных технологий» (производство аэросаней) — выполнен масштабный ремонт производственной площадки. В ближайших планах — разработка проектной документации на реконструкцию всех производственных корпусов парка. Это более 80 тыс. кв. м. Также готовимся к реконструкции двух корпусов для расширения производства металлоконструкций и горно-шахтного оборудования. Кроме того, рассматриваем возможность серьезного технического перевооружения площадки для создания современных роботизированных производств металлоконструкций и горно-шахтного оборудования. Мы полагаем, что при организации и развитии новых производств имеющееся оборудование НКВЗ будет также интегрировано в этот процесс. Предпроекты уже выполнены, очередь теперь за рабочими проектами. Объем финансирования

на 2018 год будет определен после разработки проекта модернизации инфраструктуры.

— Какие преимущества дает индустриальный парк своим резидентам?

— Одно из серьезных преимуществ Новокузнецкого индустриального парка — наличие большой присоединенной мощности по всей основной инфраструктуре (электропитание, газопровод, канализация, тепло- и водоснабжение), что фактически избавляет резидентов от решения сложных вопросов, связанных с подключением к инженерным сетям. Еще один плюс — хорошее состояние производственных корпусов. Эти условия существенно сокращают затраты и сроки реализации проектов для резидентов, так как все взаимодействие с ресурсоснабжающими организациями осуществляет управляющая компания индустриального парка.

Кроме того, в соответствии со статусом индустриального парка резиденты смогут получать налоговые льготы, в частности это понижение или освобождение от налога на землю и на имущество, сниженный налог на прибыль и другие. Также резиденты смогут воспользоваться программами финансирования, субсидируемыми государством: льготное кредитование, субсидирование процентной ставки по кредитам, компенсация аванса и другие.

— По какому принципу осуществляется выбор резидентов парка?

— Согласно резидентной политике индустриального парка его резидентом может быть любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, которые не применяют упрощенную систему налогообложения и заключили с управляющей компанией Новокузнецкого индустриального парка соглашение о реализации проекта на площадке нашего промпарка. Кроме того, резиденты не должны иметь обособленные подразделения на территории Кемеровской области за пределами территории индустриального парка.

Для того чтобы парк был успешным, продукция его резидентов должна пользоваться стабильным спросом в регионе с учетом его экономических, географических и климатических особенностей, а оборудование и имеющаяся инфраструктура должны подходить именно для выпуска этих видов продукции. НКВЗ ранее занимался изготовлением пулвагонов, там имеется полный спектр оборудования для обработки металлов, созданы все необходимые условия для этого вида деятельности. Учитывая все это, на территории парка в первую очередь планируется размещать производства, связанные именно с металлообработкой, например, такие как изготовление востребованного на Кузбассе горно-шахтного оборудования, различных видов металлоконструкций. Я уже говорил, что преимущество парка — наличие большой присоединенной мощности и развитая транспортная инфраструктура. Очевидно, что такие условия идеально подходят для энергоемких производств. В то же время на площадке индустриального парка не могут размещаться предприятия, работающие, например, в сфере пищевой промышленности (кондитерские, хлебопекарные и др.), даже если их производствам необходимы большие присоединенные мощности. Такое ограничение связано с наличием санитарно-защитной зоны предприятий «тяжелого профиля».

— Кто сегодня являются резидентами Новокузнецкого индустриального парка?

— В прошлом году в индустриальный парк было привлечено четыре новых резидента, трое из которых используют в своей хозяйственной деятельности часть восстановленного оборудования НКВЗ. Эти компании занимаются производством металлоконструкций, антенномачтовых устройств, элементов горно-шахтного оборудования, порезкой железнодорожных вагонов, хранением кондиционных запчастей к ним, а также механообработкой. На площадке индустриального парка уже был изготовлен опытный образец антенно-мачтового устройства,

резидент получил сертификат соответствия требованиям военной приемки.

Еще один из резидентов оказывает логистические услуги и осуществляет хранение техники: на территории индустриального парка размещен самый большой в Сибири центр хранения комплектов запчастей карьерных самосвалов производства БелАЗ. В конце 2017 года в индустриальном парке заработало новое перспективное производство по выпуску аэросаней-амфибий «Нерпа».

На сегодняшний день в Новокузнецком индустриальном парке резиденты занимают 15% производственных корпусов и 50% открытых площадок, имеющих крановое и весовое оборудование, подъездные железнодорожные пути и автодороги.

— На какую доходность проекта рассчитываете?

— Мы ориентируемся на среднерыночные показатели, применимые к такому типу активов. Срок окупаемости индустриального парка в среднем составляет около 10 лет. Срок немалый, так как для полноценного запуска требуется модернизировать инфраструктуру и заполнить парк резидентами.

— Когда планируете завершить формирование пула резидентов?

— По статистике, парки типа brownfield считаются успешными при заполнении резидентами от 75% от имеющихся площадей. Мы считаем возможным достичь таких показателей в течение 1,5–2 лет. Это абсолютно реальные планы. Мы рассчитываем, что реализация программ техперевооружения производств горно-шахтного оборудования и металлоконструкций повысит заполняемость существующих площадей действующих резидентов до 60%.

На стадии согласования находится еще ряд проектов. Это производство по утилизации шин и производство синтетической резины по израильской технологии, производство газометаллоконструкций. Если говорить о малом предпринимательстве, то мы планируем создать на территории парка бизнес-инкубатор для малого бизнеса. Он станет площадкой для перспективных стартапов. Таким компаниям мы также будем помогать с привлечением финансирования, разработкой бизнес-планов, приобретением оборудования. В настоящее время мы ведем переговоры с МСП Банком для участия наших резидентов в программах развития малого и среднего предпринимательства.

— Как строятся отношения индустриального парка с властями Новокузнецка и Кемеровской области? Оказывают ли региональные власти поддержку проекту Новокузнецкого индустриального парка?

— Новокузнецкий индустриальный парк стал первым в Кузбассе проектом такого типа. И администрация Новокузнецка и руководство Кемеровской области положительно восприняли и поддержали идею его создания. В недавнем интервью каналу «НовоТВ» глава города Новокузнецка Сергей Кузнецов рассказал об истории создания Новокузнецкого вагоностроительного завода, о перерождении площадки этого предприятия в Новокузнецкий индустриальный парк, а также о преимуществах, которые даст региону реализация этого проекта. По словам мэра, ситуация с Новокузнецким вагоностроительным заводом, его дальнейшая судьба неоднократно обсуждалась на заседаниях правительства региона с участием губернатора Кемеровской области Амана Тулеева. Для поддержки инициатив по созданию индустриальных парков Совет народных депутатов Кемеровской области в октябре прошлого года принял закон «О развитии индустриальных парков». Кроме льгот, индустриальные парки смогут рассчитывать на возмещение части своих расходов из областного бюджета при условии выплаты налогов на сумму не меньше возмещения.

Сегодня очевидный факт — реализация таких проектов является дополнительным стимулом развития экономики в регионе, роста малого и среднего бизнеса, создания новых рабочих мест, увеличения налоговых поступлений, кроме того, это новая жизнь промышленных площадок бывших заводов, таких как НКВЗ.



Андрей Травников задал курс развития региона

Глава Новосибирской области Андрей Травников на форуме «Социально-экономическое партнерство-2018» определил вектор развития региона на следующее десятилетие. В числе поставленных задач — двойное увеличение регионального бюджета, объемов экспорта и оптовой торговли, привлечение ежегодных инвестиций до 630 млрд руб., увеличение заработной платы, строительство четвертого моста и метрополитена. В числе основных проектов он назвал завершение строительства транспортного кольца вокруг Новосибирска и реализацию крупномасштабного проекта создания агробиотехнопарка.

— перспективы —

На старте цифровой экономики

По данным правительства Новосибирской области, последние семь лет валовый региональный продукт растет, и в 2017 году он впервые достиг 1,112 трлн руб. При этом регион уже не первый год входит в список лидеров СФО по этому показателю. Этому способствуют главным образом рост оптовой и розничной торговли, агропромышленного сектора, научной сферы и развитие новосибирской агломерации.

В то же время глава региона отметил, что динамика инвестиций пока не вышла на природные показатели. В связи с чем министрам было дано поручение в ближайшее время увеличить капиталовложения, создав благоприятный климат и условия для малого и среднего бизнеса. Андрей Травников в ходе своего выступления особо подчеркнул, что область улучшила свои позиции в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата, заняв 27 место.

По словам господина Травникова, в регионе имеются широкие возможности для развития предпринимательства в сфере производства, что может способствовать увеличению к 2030 году доли обрабатывающей промышленности в обороте малого и среднего бизнеса как минимум на 20%. Содействовать развитию промышленного сектора должны технопарки, бизнес-инкубаторы, промышленные и индустриальные площадки. «Это одна из приоритетных целей стратегии правительства — развитие конкурентоспособной промышленности с объемом производства в 2030 году более 1,5 трлн рублей», — сказал глава региона.

Врио губернатора также призвал сферы бизнеса и науки развивать в регионе цифровую экономику, возможности которой позволят повысить производительность труда, снизить себестоимость технологических процессов, а также повысить спрос на продукцию местных производителей. Для агропромышленного сектора это может означать не только цифровой мониторинг посевов, процесс обработки урожая, но и создание баз данных погодно-климатических условий. Современные технологии и передовой опыт помогут довести объемы валовой про-

дукции сельского хозяйства к концу 2030 года до 210 млрд руб. при текущих 86 млрд руб., полагает он.

Для решения этой задачи в Новосибирской области запланировано создание специализированной инфраструктуры для развития технологий и бизнесов. Проект, миссией которого в перспективе станет ускоренное развитие агропромышленного сектора не только в домашнем регионе, но и в Сибири в целом, получил название «Новосибирский агробиотехнопарк».

По мнению Андрея Травникова, все эти меры будут способствовать качественно новому уровню развития экономики региона и к 2030 году превратят его в привлекательное место для размещения конкурентоспособных промышленных компаний, производящих востребованную на мировом рынке продукцию, центр интеллектуальных сервисных услуг, ориентированных как на локальных, так и на зарубежных потребителей.

Дорожная перспектива

Развитие Новосибирской агломерации является одним из приоритетных направлений становления региона. Ключевая роль отводится Новосибирску. К 2030 году в регионе нужно сформировать новую стратегию управления агломерацией. Это важно и для эффективного использования земельных ресурсов, и для успешного сочетания планов развития инженерной и транспортной инфраструктуры всех входящих в агломерацию муниципальных образований, отметил господин Травников.

Он считает, что необходимо последовательно развивать и позиционировать мегаполис как столицу Сибири, этому способствуют не только научный и образовательный потенциал города, но и статус крупного транспортно-логистического узла. В планах у правительства создать из регионального центра площадку международного уровня с современной социальной и рыночной инфраструктурой, обширной дорожной сетью и свободной транспортной развязкой. С этой целью в области уже реализуется ряд программ и проектов. Так, в 2017 году объем трансфертов в бюджет города из областной казны составил почти 4 млрд руб. Средства были направлены в том числе на строительство и ремонт дорог, а также благоустрой-

ство общественных пространств. Врио губернатора инициирует возмещение строительства метрополитена за счет развития как существующих, так и строительства новых линий. Правительством области в настоящее время рассматривается вопрос о запуске проекта «городская электричка», который позволит создать транспортное кольцо с пересадочными узлами на территории города и района.

Запланировано развитие транспортно-логистического узла и расширение транспортных коридоров. К 2030 году планируется замкнуть транспортное кольцо вокруг Новосибирска, завершив строительство Восточного обхода и Юго-Западного транзита. Это разгрузит город от транзитного транспорта, ускорит движение по территории области и улучшит транспортное сообщение с регионами Сибирского федерального округа и Казахстаном. В ближайшее время в регионе планируют приступить к строительству четвертого моста и транспортной развязки на левом берегу Оби. Определяется местоположение пятого моста, разработка проектно-сметной документации которого находится в режиме ожидания.

«Нашей долгосрочной стратегической целью является превращение Новосибирской области в центр Сибирской конурбации. Проект объединит в общую экономическую зону несколько крупных городов Сибири — Новосибирск, Кемерово, Томск, Новокузнецк, Барнаул», — рассказал Андрей Травников. Каждый из этих

городов имеет высокий промышленный, образовательный и туристический потенциал, и конурбация позволит охватить более пяти млн человек, став значимым драйвером экономического роста всей Западной Сибири. «Это позволит нам уйти от стратегии соперничества, перейдя к стратегии развития и кооперации между нашими городами», — отметил глава региона. К 2030 году удельный вес автодорог с твердым покрытием в общей протяженности дорожного полотна регионального и межмуниципального значения по плану правительства должен составить 84%.

Демографическая карта

Как отметил Андрей Травников, еще одной приоритетной задачей правительства является улучшение демографических показателей. Так, к 2030 году численность постоянного населения региона должна составить до трех млн человек при ожидаемой средней продолжительности жизни не менее 80 лет. В долгосрочной перспективе численность населения региона может составить пять млн человек. Для достижения этих целей, говорит врио губернатора, необходимо решить ряд задач, в том числе повышение рождаемости, увеличение продолжительности жизни и снижение темпов миграции экономически активного населения в Москву, Санкт-Петербург и страны Запада. С этой целью Новосибирская область приступает к новому этапу реализации демографической политики. Так, в рамках проекта к 2030 году должны быть решены вопросы повышения заработной платы жителям региона в три раза. Задача будет осуществлена поэтапно за счет реализации высокоэффективных инвестиционных проектов, развития современных производств, обе-

спечения условий для профессиональной и территориальной мобильности трудоспособного населения и развития транспортной инфраструктуры. Планируется расширить специализированный фонд служебного жилья, создать комфортные условия жизнедеятельности в сельской местности, развить систему своевременной профессиональной подготовки и переподготовки кадров, интеграционных связей образования, науки и бизнеса, создать стимул и условия для ускоренного включения новых знаний в процесс обучения и повышения доступности ипотечных кредитов. При этом в проекте предполагается участие не только государственных, но и некоммерческих, а также общественных организаций. Разрабатываются конкретные задачи в рамках государственной программы «Десятилетие детства», реализация которой рассчитана до 2020 года, это все меры социальной поддержки семей с детьми, в том числе многодетных семей и семей, воспитывающих детей-инвалидов, обеспеченности жильем детей-сирот и оставшихся без попечения родителей. В этот же план реализации включена комплексная система мер по профилактике социального сиротства, содействие в устройстве детей из детских домов в семьи, укрепление здоровья детского населения и решение проблемы с нехваткой мест в детских садах.

Запланировано повышение возрастного порога. По данным правительства региона, сегодня в Новосибирской области доля населения старше трудоспособного возраста составляет 685,6 тыс. чел. — 25% от общей численности всех граждан. Активное долголетие планируется поддерживать за счет формирования гериатрической службы.

ценными возможностями здоровья и их семей, что позволит увеличить до 86% долю детей-инвалидов, получивших социальные и реабилитационные услуги. Поставлена задача по повышению доступности и качества отдыха, оздоровления и занятости детей с ограничениями по здоровью.

Разрабатывается вопрос о создании платформы, которая сможет объединить разные сферы и организации для работы над долгосрочной программой по работе с волонтерским корпусом. Стратегическая цель правительства к 2030 году — сделать Новосибирскую область регионом, реализующим комплексную модель здравоохранения, стать центром компетенций по разработке и внедрению научно обоснованных программ профилактики заболеваний и формирования здорового образа жизни. Решаются вопросы создания кластера высокотехнологичных медицинских услуг, производства средств реабилитации в области кардиологии и ортопедии, снижения зависимости от импорта иностранной продукции и услуг, развития рынка научно-исследовательских разработок в сфере здравоохранения. Предусмотрены программы реконструкции центральных районных больниц, строительства новых фельдшерско-акушерских пунктов, совершенствования системы лекарственного обеспечения, завершения строительства перинатального центра (проект заморожен с 2015 года), подготовки проектно-сметной документации на строительство онкологического диспансера.

Инновации в образовании

Приоритетным направлением в образовании станет решение задач по обеспечению к 2025 году однодневного режима обучения в начальных и старших классах общеобразовательных организаций и переводу обучающихся в новые здания общеобразовательных организаций из зданий с износом 50% и выше. Правительством Новосибирской области запланировано обеспечение всех детей дошкольного возраста местами в образовательных учреждениях, повышение статуса вузов и улучшение качества образования. Кроме того, на территории региона предполагается создание ресурсных и многофункциональных центров прикладных квалификаций. Проект может включать инновационную сеть образовательных учреждений, доступных для большинства жителей. Здесь предполагается создание баз практики по подготовке высококвалифицированных кадров в регионе. «На их основе, думаю, получится инновационные промышленные технологии перенести в систему подготовки кадров», — полагает врио губернатора. На сегодняшний день ведущие вузы города и научно-исследовательские институты создали около 40 таких совместных научно-образовательных центров, 11 инновационных площадок, десятки центров коллективного пользования с уникальным оборудованием и приборным парком, отмечает Андрей Травников. Это опыт, по словам главы региона, будет развиваться и далее. До 2030 года запланировано строительство минимум 10–12 детских школ искусств.

Лолита Белова



ПРАВИТЕЛЬСТВО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Экономика Новосибирской области 2017-2030

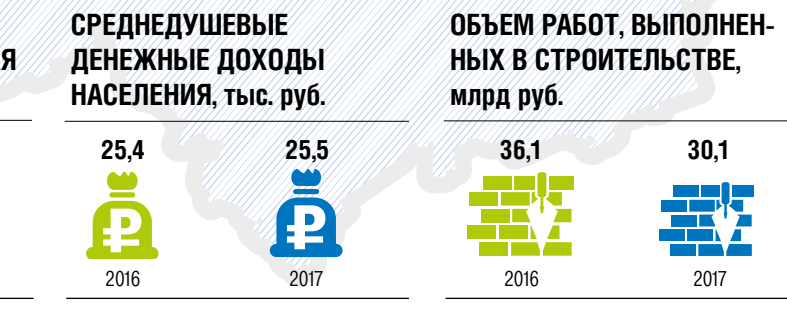


Крупнейшие инвестиционные проекты, реализуемые на территории Новосибирской области с государственной поддержкой

«Развитие ЗАО «Сибирский антрацит» до 9,5 млн тонн»	20,4 млрд руб.	2013–2020 годы
«Строительство центра торговли и переработки сельскохозяйственной продукции»	16,4 млрд руб.	2016–2023 годы
«Техническое перевооружение малотоннажного опытно-промышленного производства по переработке углеродистого сырья, действующего в р.п. Коченеве»	7,8 млрд руб.	2011–2023 годы
«Строительство мультитекатерийного завода полного цикла для производства кондитерских изделий»	4,0 млрд руб.	2014–2020 годы
«Оздоровительный комплекс с аквапарком, гостиницей и газовой котельной»	2,4 млрд руб.	2013–2022 годы
«Строительство тепличного блока 1 и 2 очереди площадью 17,2 га по производству овощной продукции в г. Новосибирске»	2,1 млрд руб.	2015–2021 годы
«Строительство распределительного центра»	2,1 млрд руб.	2012–2016 годы

НОВОСИБИРСК

Источник: правительство Новосибирской области



Экономика региона

Экспорт обошел санкции

Несмотря на взаимные ограничения в торговле между Евросоюзом и США, с одной стороны, и Россией — с другой, товарооборот между РФ и странами, подписавшими санкции, в 2017 году вырос на 24,8%. Как следует из свежих данных таможенной службы, регионы Сибирского федерального округа по итогам прошедшего года также на 27% умножили поставки товаров собственного производства в Великобританию, США, Германию, а также Нидерланды. В денежном эквиваленте поставки из СФО увеличились на \$7,6 млрд и достигли \$33,1 млрд (против \$25,9 млрд в 2016 году). Максимальное увеличение экспорта показал Кузбасс, прибавив \$4,2 млрд к показателям 2016 года. Однако пока одни регионы работали на экспорт, другие свои поставки сокращали, теряя доходы. Так, из 12 регионов Сибирского федерального округа только 9 субъектов показали рост экспортных поставок.

— экономика —

1. Кемеровская область

В рейтинге субъектов Сибирского федерального округа Кемеровская область занимает первое место по сумме экспорта. Регион по итогам 2017 года вывез товаров на \$13 млрд, увеличив поставки на 30,8%, или \$4,279 млрд, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Основные поставки пришлись на уголь и нефть (37% и 25% соответственно из общего объема поставок). Ключевыми странами-получателями стали Китай, Корея, Япония и Великобритания. Кузбасс также показал самый большой отрыв по поставкам в сравнении с показателями 2016-го.

Экспортные товары:

- уголь каменный — \$9,723 млрд;
- полуфабрикаты из железа и нелегированной стали — \$1,335 млрд;
- нефть и нефтепродукты — \$948,385 млн;
- шоколад и продукты, содержащие какао, — \$81 643 млн.

2. Иркутская область

Область занимает второе место в рейтинге, экспортировав в 2017 году товаров на \$6,16 млрд, что на \$698 млн больше, чем за аналогичный период 2016 года. Главными получателями товаров стали Китай, США и Япония.

Экспортные товары:

- нефть — \$1,54 млрд;
- алюминий — \$1,52 млрд;
- лес — \$1,24 млрд;
- целлюлоза древесная — \$856,6 млн.

3. Красноярский край

Регион экспортировал товаров на \$6 млрд, что на \$1,2 млрд больше, чем за аналогичный период 2016 года. Главными получателями товаров являются Нидерланды, Китай и США.

Экспортные товары:

- алюминий необработанный — \$1,83 млрд;
- медь рафинированная — \$1,81 млрд;
- лес — \$506 млн;
- продукты неорганической химии — \$383,7 млн;
- руды и концентраты свинцовые — \$331,6 млн.

4. Новосибирская область

Предприятия Новосибирска отправили за рубеж товаров на \$2,1 млрд, что на \$296,6 млн больше, чем в 2016 году. Получателями продукции стали Китай, Германия, Болгария.

Экспортные товары:

- уголь каменный — \$768 млн;
- тепловыделяющие элементы — \$391 млн;
- нефть — \$99 млн.

5. Республика Хакасия

Республика увеличила свой экспорт по итогам 2017-го до \$2 млрд, что на \$495 млн больше, чем годом ранее. Ключевыми странами-получателями стали США, Турция и Корея.

Экспортные товары:

- алюминий необработанный — \$1,2 млрд;
- уголь каменный — \$601 млн;
- руды и концентраты цинковые — \$68,3 млн.

6. Алтайский край

Показатели региона по экспорту также выросли и составили по итогам прошлого года \$948 млн, что на \$282 млн больше, чем в 2016-м. Главными странами-получателями являются США, Монголия, Китай.

Экспортные товары:

- кокс и полукокс — \$145 млн;
- лесоматериалы — \$101 млн;
- уголь каменный — \$88 млн.

7. Республика Бурятия

Регион экспортировал товаров на \$755 млн, что на \$204 млн меньше, чем за аналогичный период 2016 года. Бурятия стала регионом с наибольшей потерей по доходам в экспорте, опередив Тыву и Республику Алтай. Страны-покупатели — Китай, Япония и Корея.

Экспортные товары:

- уголь каменный — \$574 млн;
- лесоматериалы — \$84 млн;
- крафт-бумага \$10 млн.

8. Омская область

Область отправила товаров на экспорт в 2017 году на \$612 млн, увеличив поставки собственной продукции в сравнении с предыдущим годом на 113 млн. Главными получателями товаров стали Венгрия, Польша, Китай.

Экспортные товары:

- углерод — \$145 млн;

— полипропилен — \$57 млн;

— шины и покрышки пневматические резиновые — \$35 млн.

9. Забайкальский край

Забайкалье — один из 9 регионов, увеличивших экспорт в прошлом году. Так, поставки товаров в 2017-м составили \$286 млн, что на \$79 млн больше, чем в 2016-м. Ключевыми странами-получателями стали Китай, Казахстан, Италия.

Экспортные товары:

- концентрат свинцовый — \$138 млн;
- лесоматериалы — \$38 млн;
- уголь каменный — \$34 млн.

10. Томская область

Регион экспортировал товаров на \$255 млн, что на \$24 млн больше, чем за аналогичный период 2016 года. Страны-лидеры среди покупателей — Япония, Китай, Узбекистан.

Экспортные товары:

- сырая нефть — \$64 млн;
- лесоматериалы — \$59 млн;
- плиты древесностружечные — \$38 млн.

11. Республика Тыва

Показатели региона по экспорту в 2017 году резко сократились и составили \$43 млн, что на \$9,8 млн меньше, чем в 2016-м. Главными странами-получателями являются Казахстан, Беларусь и Монголия.

Экспортные товары:

- руды и концентраты цинковые — \$32,8 млн;
- руды и концентраты медные — \$6,5 млн;
- руды и концентраты свинцовые — \$4 млн.

12. Республика Алтай

Один из трех регионов, потерявших свой доход в структуре экспорта, уменьшив поставки в 2017 году на \$4,9 млн. Всего республика отгрузила товаров в прошлом году на сумму в \$24 млн. Основными странами-получателями стали Китай, Нидерланды, США.

Экспортные товары:

- панты марала консервированные — \$14,5 млн;
- уголь каменный — \$1,9 млн;
- хлеб и мучные кондитерские изделия — \$1,4 млн.

Лолита Белова



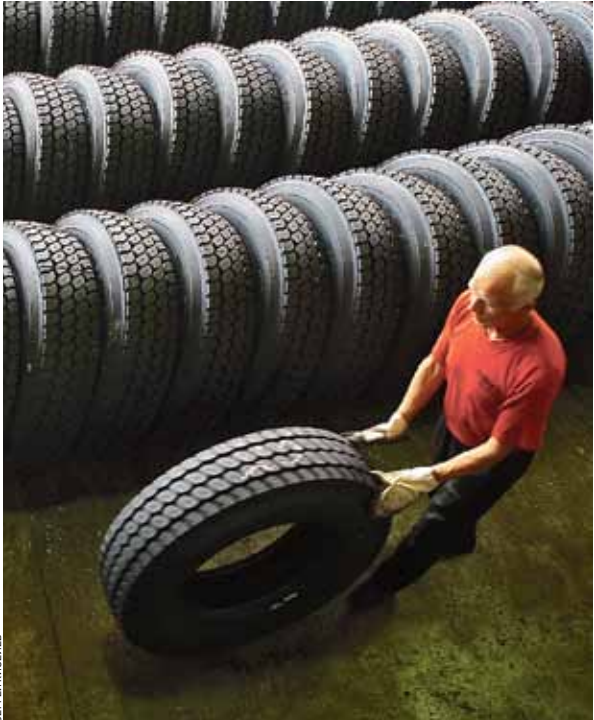
Каменный уголь является лидером в списке товаров, отгружаемых на экспорт из СФО в 2017 году



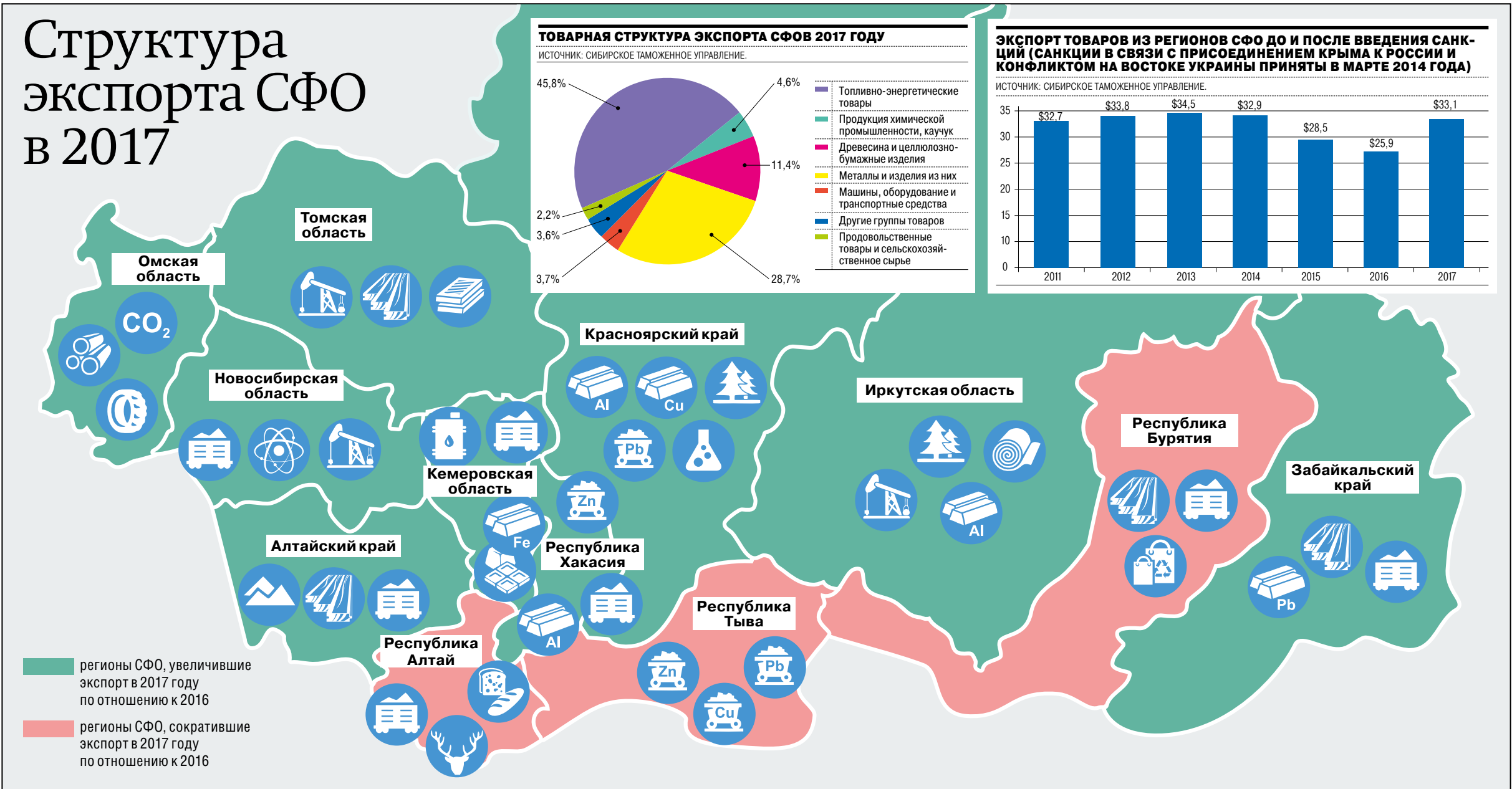
Общая стоимость сырой нефти, экспортированной из СФО в 2017 году, составляет \$1,6 млрд.



В 2017 году Кузбасс вошел в тройку лидеров по экспорту какао и продуктов из него с объемом \$81,6 млн.



Экспорт шин из России показывает хорошую динамику с конца 2000-х годов



экономика региона

Отели стремятся к звездам

Обязательная сертификация отелей в России может привести к закрытию до трети гостиниц в Новосибирске. Закон, регулирующий «гостеприимный» бизнес, обязывает в ближайшие три года все крупные и мелкие отели пройти классификацию и официально подтвердить свою «звездность» либо прекратить деятельность. По мнению участников рынка, аттестацию вряд ли смогут пережить размещенные в жилом фонде хостелы, а также небольшие предприятия гостиничной сферы. Так, из 230 отелей региона официальные звезды сегодня получили лишь 22.

— тенденции —

Условие не для всех

Ранее действующие в России правила классификации объектов туристской индустрии (отели и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи) предусматривали добровольный порядок присвоения соответствующей категории звездности. Исключения составляли только гостиницы олимпийской столицы и города проведения чемпионата мира по футболу FIFA 2018. Теперь же официальной классификации придется подчиниться отелям всех регионов. Закон о «совершенствовании правового регулирования оказания гостиничных услуг и классификации объектов туристской индустрии», подписанный Владимиром Путиным в феврале этого года и вступающий в силу с января 2019-го, положил конец эпохе саморегулирования данной отрасли. Уже к концу этого года все гостиницы, в которых более пятидесяти номеров, должны будут официально подтвердить свой «звездный» статус и получить лицензию, с 2020 года — более пятнадцати номеров, а с 2021-го — абсолютно все отели и даже квартиры и комнаты, которые сдаются через сервис Airbnb. Конечно же, федеральный закон позитивно отразится на гостиничной отрасли страны и Сибирского федерального округа в частности. Документ стимулирует развитие гостиничного бизнеса через повышение качества услуг, через повышение санитарной, пожарной, физической, экономической безопасности и здоровой конкуренции», — считает президент Российской гостиничной ассоциации Геннадий Ламшин.

Теперь в обязательном порядке все отели должны иметь вывеску, круглосуточное горячее и холодное водоснабжение, аварийное освещение, бесплатный кулер, как минимум один телефон общего пользования, сейф, аптечку, место для хранения багажа, а также круглосуточную службу приема, проводить ежедневную уборку номеров и смену полотенец. Гости отелей также вправе рассчитывать на завтрак и доброжелательный персонал в форме. Прошедший сертификацию гостиницам выдается заслуженное число звезд и лицензия на осуществление деятельности сроком на три года с момента выдачи. Использовать собственную звездную оценку отели уже не смогут ни в рекламе, ни в названии.

«Не все радовались принятию этого закона об обязательной классификации гостиниц по всей территории России. Многим казалось, что им и так хорошо живется, какая-никакая прибыль есть, и тратить деньги на

классификацию (то есть на реновацию, на переоснащение, на обучение персонала и др.) вовсе не обязательно. В то же самое время некоторые собственники и руководители гостиниц, которые уже добровольно классифицировались и почувствовали свое превосходство над остальными, также не очень обрадовались объявленной обязательной классификации. И уж точно не радовались те, кто самостоятельно прицепил себе звезды и не мог быть серьезно за это наказан», — говорит господин Ламшин.

Тем участникам бизнеса, кто продолжит оказывать услуги без соответствующего свидетельства о классификации, грозят серьезные штрафы. Для должностных лиц сумма взыскания составит 7–10 тыс. руб., для юридических — 40–50 тыс. руб. Штрафы также предусмотрены за введение потребителей в заблуждение — 12–20 тыс. руб. для должностных и 100–500 тыс. руб. для юридических лиц. Наиболее крупные отели могут быть оштрафованы на сумму до 1,5 млн руб. Административная ответственность будет применяться с 1 июля 2019-го. «Преимущества тех гостиниц, которые прошли аттестацию, очевидны. Прежде всего будет понятно, какой именно сервис готов предоставить тот или иной отель. Кроме того, посетители смогут получить заявленный объектом пакет услуг, на который они рассчитывают. Звезды будут указаны как на сайте, так и в официальной документации, это увеличит доверие между потребителями и бизнесом», — говорит управляющий отелем «Аванта» Александр Фирсов. Владелец новосибирского отеля Marriott Александр Бойко считает, что рынок, безусловно, очистится, но для крупных отелей закон ничего не изменит. «Звездность гостиницы — чисто российская придумка, во всем мире есть понятие бренда, на который в первую очередь ориентирован потребитель, при этом у каждого бренда есть несколько линеек с разной категорией сервиса. Безусловно, по определению закон исполнять необходимо, но для нас это неактуально и все останется по-прежнему», — комментирует господин Бойко.

Генеральный директор гостиницы «Ривер Парк» Олег Торопкин полагает, что наличие сертификата соответствия может быть полезным инструментом для участия компании в различных аукционах. «Особых преимуществ мы не почувствовали. Однако наличие сертификата соответствия, как правило, необходимо для участия в тендерах, проводимых юридическими лицами для организованных групп, в особенно-



В Новосибирской области из 230 официальных гостиниц лишь 22 отеля подтвердили свой статус и получили лицензию

сти государственными заказчиками. Думаю, что законодатель, вводя обязательный характер процедур классификации, в первую очередь проявил беспокойство в качестве услуг для потребителей, а не для средств размещения», — комментирует собеседник.

Обязанность по контролю над гостиницами возложена на аккредитованные организации, работу которых курируют региональные ведомства, в Новосибирске — министерство экономического развития. Оплачивать процедуру сертификации должны сами владельцы отелей. Стоимость сертификации при этом составляет от 40 до 60 тыс. руб. в зависимости от номерного фонда и уровня гостиницы. Аттестация отелей Бойко считает, что рынок, безусловно, очистится, но для крупных отелей закон ничего не изменит. «Звездность гостиницы — чисто российская придумка, во всем мире есть понятие бренда, на который в первую очередь ориентирован потребитель, при этом у каждого бренда есть несколько линеек с разной категорией сервиса. Безусловно, по определению закон исполнять необходимо, но для нас это неактуально и все останется по-прежнему», — комментирует господин Бойко.

Генеральный директор гостиницы «Ривер Парк» Олег Торопкин полагает, что наличие сертификата соответствия может быть полезным инструментом для участия компании в различных аукционах. «Особых преимуществ мы не почувствовали. Однако наличие сертификата соответствия, как правило, необходимо для участия в тендерах, проводимых юридическими лицами для организованных групп, в особенно-

новосибирске предлагают свои услуги эксперты из Москвы, Томска и ряда других регионов. Это стало своего рода бизнесом, компании готовы приехать к кому угодно и куда угодно. Но не все ведут сертификацию честно, отмечаются случаи завышения категории звездности. Впрочем, пока не поступили жалобы от посетителей, мы не можем инициировать проверку», — говорит вице-президент по общим вопросам Сибирской ассоциации отелей Галина Шеломенева. В случае подтверждения таких случаев эксперты могут навсегда лишиться права проводить аттестацию отелей, отмечают в ассоциации.

Добровольцев меньше

В Новосибирской области из 230 официальных гостиниц лишь 22 отеля подтвердили свой статус и получили лицензию, сообщили в Новосибирском центре сертификации и мониторинга качества. В официальном реестре с подтвержденной категорией значатся гостиницы «Новосибирск» (подтвердила ранее полученные 4 звезды), «Северная» (вместо двух звезд получила три), River Park (подтвердила 3 звезды), «Сибирь-Азимут», Park Inn, Hilton, санаторий «Озеро Карачи», «Обь», «Бурлинка», «Горский», хостел «Евразия» и Domina. «Это мизерный процент из общего числа объектов размещения в Новосибирске. Мы ожидаем, что большинство обратятся за получением звезд в конце года и попробуют заскочить в „уходящий поезд“. Около трети предприятий вовсе не смогут пройти государственную классификацию и будут вынуждены завершить свою деятельность», — сообщила эксперт государственной классификации объектов туристской индустрии Ольга Стусь. При этом она уточнила, что для многих крупных отелей классификация — просто формальность, подтверж-

дение уже имеющейся категории, поэтому ожидать массового закрытия гостиниц в этом сегменте не стоит. Они уже получили или получают свидетельство, а с проблемами сталкиваются небольшие отели и хостелы. «Такие гостиницы откладывают процедуру сертификации из-за стоимости процедуры — даже пара тысяч для них затратная часть. Они не стремятся получить лицензию, в том числе из-за отсутствия административных ресурсов и средств на улучшение сервиса», — добавляет госпожа Стусь. По закону все гостиницы должны находиться в отдельно стоящем здании.

По оценке участников рынка, к моменту вступления в силу пунктов законодательного акта для мелких предприятий прекратить свою деятельность могут десятки хостелов и гостевых домов. «В Новосибирске около 30 хостелов, больше половины из них размещены в жилом фонде. Номеров у таких объектов от двух до пяти, соответственно, и доход невысокий, поэтому владельцам данного бизнеса проще закрыться и сменить сферу деятельности, чем получить лицензию или оплатить штраф. Рынок, безусловно, очистится», — комментирует администратор хостела Funky Олеся Хало.

Позитивом регулирования рынка оценил руководитель комитета по междугородному сотрудничеству, продвижению территорий и развитию въездного туризма Новосибирской ассоциации туристских организаций Виктор Данин. По его словам, обязательная квалификация гостиниц «внесет прозрачность в сферу предоставления туристических услуг», а нововведения пойдут на пользу всем: и владельцам гостиниц, и самим туристам, и властям.

Не стоит на месте

По данным консалтинговой компании Cushman&Wakefield, гостинич-

ный сегмент «современного стандарта» Новосибирска насчитывает порядка 3,3 тыс. номеров различных категорий. Особенностью рынка Новосибирска является активный рост именно данного сегмента рынка за последние 3–4 года: в 2014–2016 годах открылись Park Inn, Domina и Marriott (суммарно — 742 номера), а в 2017 году — еще 260 номеров в гостиницах без бренда. «Совпадение подобного значительного увеличения гостиничного предложения во времени с непростыми экономическими условиями в стране создало гостиницам сложности с заполняемостью, а также ценами на размещение. Тем не менее по сравнению с 2016 годом уровень среднегодовой загрузки в городских гостиницах качественного стандарта в прошлом году вернулся на привычные для региональных российских рынков позиции (порядка 55%), в то время как средняя стоимость размещения без учета завтрака и налогов пока остается без изменений, примерно 3,5 тыс. руб.», — комментирует партнер компании Cushman&Wakefield, руководитель департамента гостиничного бизнеса и туризма Марина Усенко. Ситуация в целом характеризуется как «рынок покупателя».

Впрочем, говорит госпожа Усенко, рынок Новосибирска по своим основным показателям мало отличается от других крупных городов-миллионников с развитым гостиничным сегментом.

По оценке DSO Consulting, крупнейшими гостиницами города являются «Новосибирск» (четыре звезды, 422 номера), Domina (четыре звезды, 218 номеров), Park Inn (четыре звезды, 150 номеров), River Park (три звезды, 316 номеров), «Горский» (три звезды, 268 номеров), «Азимут» (три звезды, 259 номеров), две «высококлассные» — Marriott и DoubleTree by Hilton.

Лолита Белова

Подземелье не для бизнеса

— финансы —

Также в планах у администрации модернизировать уже существующие подземные переходы — на пересечении Красного проспекта и ул. Максима Горького, а также на пересечении ул. Кирова и Восход с точки зрения безопасности эксплуатации, надежности и коммерческой привлекательности. Общая площадь подземных переходов и метрополитена составляет 162 тыс. кв. м, из них в аренде находятся около 6 тыс. кв. м.

Других объектов, по словам Сергея Дьячкова, ни в Новосибирске, ни в других регионах Сибири пока нет, опыт западных коллег плох или вовсе не приживается в России. Виной тому не слабые грунты или отсутствие необходимых технологий, говорят инженеры, а высокая стоимость строительства подземных сооружений, кроме того, подземные коммуникации требуют освещения, вентиляции, осушения. Застройщики желают быстрых денег, а чиновники предпочитают комплексному подходу частные договоренности, говорят участники рынка недвижимости. «Стоимость

подземного строительства того или иного коммерческого помещения заведомо выше строительства такого же наземного помещения. Поэтому в ближайшие годы мы не увидим прорывов в подобном строительстве», — комментирует господин Дьячков. Построить здание на земле и дешевле, и проще, чем заниматься реализацией подземного проекта, также считает руководитель отдела коммерческой недвижимости агентства «Жилфонд» Алексей Малов. «Выемка грунта — это сложно, трудоемко. Мало кто готов вкладываться в подземное строительство. Если для примера взять те же подземные паркинги, то, с одной стороны, они нужны городу и позволяют решить проблему с парковками, с другой стороны, очень часто автомобилисты не хотят оставлять машины на подземных парковках, ведь за это нужно платить. Чтобы сэкономить, автомобилисты зачастую оставляют машины на улице. Платные парковки нередко простаивают. Вряд ли здесь можно говорить, что и у потребителей есть какой-то особый интерес», — считает собеседник.

Так, например, в Томске существует проект реконструкции подземного перехода, который в прошлом связывал здание томского НКВД с его следственной тюрьмой, однако его реализация в настоящий момент отложена. Сам проект хотели превратить в туристический комплекс. В Красноярске уже несколько лет «лежит под сукном» проект строительства метрополитена. Такая же ситуация в Омске. Из-за отсутствия средств в бюджете и инвесторов все эти планы отложены на неопределенный срок.

По данным заведующего кафедрой градостроительства и городского хозяйства Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета Дмитрия Карелина, стоимость сооружений подземного типа примерно на 17% выше, чем строительство поди «Заяльцовская». Площадь заведения составляет порядка 5 тыс. кв. м. По данным руководителя проекта, формат площадки был определен после приобретения помещения вблизи Коммунального моста и связывающего ул. Зыряновскую и Восход, он оказался дорожке надземного. На каждый 1 млн руб. удо-

рождение составило 170 тыс. руб., а рентабельность таких проектов оказалась ниже на 10–20% надземных сооружений. При этом, безусловно, подземный переход выглядит более эстетично», — комментирует эксперт.

Тем не менее комплексная программа освоения подземного пространства необходима, а участие в ней должно принимать не только государственные структуры, но и бизнес, полагает господин Карелин.

Удачные проекты

Одним из первых удачных и больших коммерческих проектов в Сибири, полностью погруженных под землю, является лофт «Подземка» в Новосибирске. Открытое в 2016 году развлекательное заведение расположилось на пустующей с 80-х годов территории метро вблизи станции «Заяльцовская». Площадь заведения составляет порядка 5 тыс. кв. м. По данным руководителя проекта, формат площадки был определен после приобретения помещения вблизи Коммунального моста и связывающего ул. Зыряновскую и Восход, он оказался дорожке надземного. На каждый 1 млн руб. удо-

еще существует на стадии стартапа, но мы уже можем сказать о его окупаемости. Люди не боятся спускаться под землю», — рассказал руководитель проекта Александр Гинтер, не уточнив, о каком объеме инвестиций идет речь.

Впрочем, такой пример, скорее, исключение из правил. По словам директора компании Nazarov&Partners Александра Назарова, не много проектов досуговой сферы, расположенных под землей, пользуются высокой популярностью. Многие из подобных заведений из-за низкой рентабельности бизнеса вынуждены переезжать на первые этажи. «Как показывает опыт, лучше переплатить за аренду помещения на первом этаже, чем сообразиться с низкой стоимостью в цоколе», — отмечает собеседник.

Любому из проектов необходима экономическая целесообразность. Сегодня наиболее востребованными в сегменте подземного строительства являются паркинги, и этому способствует ряд причин, в том числе экономическое обоснование. Гораздо эффективнее построить дом с подземной автостоянкой в центре, чем такой же объект, но с

уличной парковкой на окраине. Что касается коммерческих объектов — торговых центров и отдельно стоящих подземных автостоянок, то в современных реалиях возведение таких объектов нецелесообразно», — комментирует Денис Разуваев.

«В городе много ветхого жилья, которое рано или поздно снесут, а это значит, что освободятся площадки для наземной застройки. Возможно, когда-то в далеком будущем подземное строительство станет актуальным направлением. А в ближайшее время это вряд ли произойдет», — считает Алексей Малов.

Однако подготовительная работа должна вестись уже сейчас, говорит господин Карелин. «Конечно, у мэрии комплексный план развития подземного пространства появится в перспективе, но подготовка должна начаться заранее. Необходимо исследовать центральную часть города, выработать командную работу и стратегию, чтобы эффективнее расходовать городской бюджет — проводить замену коммуникаций и реконструкцию автомобильных дорог с учетом уже намеченного плана», — полагает эксперт.

Светлана Донская