



КАКИЕ ОТРАСЛИ ОБЕСПЕЧИЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ
ПОКАЗАТЕЛИ ПРОМПРОИЗВОДСТВА
В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ / 16

УВЕЛИЧАТСЯ ЛИ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА МЯСА
В РЕГИОНЕ / 20

ГОТОВЫ ЛИ РЕГИОНЫ НАРАЩИВАТЬ ОБЪЕМЫ
ЭКСПОРТА И КАКИМ ОБРАЗОМ / 22

КАК УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО
КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ
В РОССИИ / 30

Вторник, 31 июля 2018 №134
(6372 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.

Коммерсантъ

Guide

Промышленность

УМНЫЕ КУХНИ от ЮНИОН



СЕТЬ МЕБЕЛЬНЫХ САЛОНОВ В РОССИИ

ЮНИОН

Н.НОВГОРОД, Б.МИРА, д. 17А

тел.: 8 (831) 277-51-95, www.union-mebel.ru

@UNION.MEBEL

UNION_MEBEL

UNIONMEBELOFFICIAL

ООО «ЮНИОН», 392002, ГОР. ТАМБОВ, УЛ. СОВЕТСКАЯ, ДОМ 34, ОГРН 1026801156953





АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА,

РЕДАКТОР GUIDE

«ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

ОПТИМИЗМ С ДОЛЕЙ СКЕПСИСА

В первом полугодии 2017 года промышленность Нижегородской области демонстрировала удивительно высокие темпы роста, совершенно не характерные для показателей по стране. Напомним, за шесть месяцев 2017 года индекс промышленного производства в регионе составил 107,2% (в России — 102%), а объем отгрузки увеличился на 11%, до 474,4 млрд руб. В прошлом году такую позитивную динамику общим показателям фактически обеспечила одна отрасль — производство мебели, рост в которой оказался неожиданно высоким — 453%. В этом году мебельные компании, которые тогда обновили производственные линии и увеличили выпуск продукции, уже не могут так повлиять на результаты всего промышленного сектора региона. Поэтому сейчас общие показатели оказались не такими оптимистичными, но тем не менее рост производства составил 3,4%. Нужно заметить, что традиционно его обеспечивает обрабатывающая промышленность, поскольку сырьевая в регионе почти не представлена. ИПП в обработке достиг 104,1%. По данным регионального минпрома, объемы производства выросли у химиков, металлургов, производителей электрооборудования, бумаги и транспорта. В этом году показатели региона укладываются в общероссийские: по данным Росстата, объем промпроизводства в целом по стране в январе—июне вырос на 3,2%, а в обработке даже оказался выше, чем в Нижегородской области — 4,4%. Несмотря на рост цен на топливо, повышение НДС и снижение реальных доходов населения, региональные власти рассчитывают, что положительная динамика в промышленности сохранится до конца года и в ближайшие пару лет. Однако на пути развития предприятий могут встать новые правительственные инициативы. Например, предложение Минэнерго повысить тарифы на электроэнергию для крупных производителей, снизив их для мелких и средних потребителей. Нижегородские промышленники при каждой удобной возможности жалуются властям на то, что тарифы на электроэнергию в регионе одни из самых высоких в стране. Полагая, что если инициатива Минэнерго будет реализована, то регион не только не привлечет новых инвесторов, но и может потерять существующих. ■



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ИНВЕСТОРЫ ЗАВОДЯТ ПРОИЗВОДСТВО

В 2017 ГОДУ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ВПЕРВЫЕ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ — ОБЪЕМ ВЛОЖЕНИЙ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 5,2%. ОДНАКО В РЕЙТИНГЕ АГЕНТСТВА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ РЕГИОН ОПУСТИЛСЯ НА 35 СТРОК, ОКАЗАВШИСЬ В КОНЦЕ СПИСКА. ВРИО ГУБЕРНАТОРА ГЛЕБ НИКИТИН ПОСТАВИЛ ЗАДАЧУ ВЫВЕСТИ НИЖЕГОРОДСКУЮ ОБЛАСТЬ В ДВАДЦАТКУ САМЫХ ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ. РОМАН РЫСКАЛЬ



РОМАН РЫСКАЛЬ

По итогам 2017 года правительство Нижегородской области сообщило о росте объема инвестиций в основной капитал впервые с 2014 года. Объем вложений по полному кругу предприятий и организаций достиг 244 млрд руб. против 232 млрд руб. годом ранее. Темп роста составил 5,2%, а индекс физического объема инвестиций в основной капитал — 101,3%. В общем объеме инвестиций наибольший приток традиционно приходится на обрабатывающие производства — 29,3%. На втором и третьем местах по объему вложений оказались логистические проекты (21,2%) и научная деятельность (7%).

В первом квартале 2018 года объем инвестиций в основной капитал достиг 36,1 млрд руб., что на 10% больше, чем за аналогичный период прошлого года (итоги полугодия еще не подведены). Власти надеются, что положительная динамика сохранится, рассчитывая на те проекты, что уже стартовали в 2018 или будут запущены до конца года.

ВРЕМЯ ОТКРЫТИЙ Дебютным проектом 2018 года для Нижегородской области стало открытие завода датской компании Vestas по сборке гондол для ветрогенераторов на площадке Liebherr в Дзержинске. Проект с инвестициями €5 млн заявлен как первое в России локальное производство оборудования для ветроэлектростанций. Гондолы ветряков — лишь начало программы локализации выпуска оборудования для российской ветроэнергетики: параллельно готовятся к открытию производства лопастей в Ульяновске и башен ветряков в

Таганроге с участием корпорации «Роснано». Как сообщил исполнительный вице-президент Vestas Жан-Марк Личен, продукция предназначена для расширения ветряного парка около села Красный Яр в Ульяновской области с 35 до 50 МВт, и сейчас компания активно ищет локальных поставщиков компонентов, чтобы снизить издержки. Инвесторы считают проект перспективным для развития зеленой энергетики после того, как созданный «Роснано» и финской Fortum Фонд развития ветроэнергетики объемом 30 млрд руб. получил квоту на строительство ветропарков суммарной мощностью 1 ГВт в Ростовской, Ульяновской и Мурманской областях, Краснодарском крае, Ставрополье и Татарстане. В июне Фонд получил право на строительство в 2019–2023 годах еще 823 МВт ветряных парков в Ставропольском и Пермском краях, Калмыкии, Волгоградской, Астраханской и Оренбургской областях.

Еще одним крупным проектом в дзержинском промышленном кластере стало начало работы завода «Аэрозолекс», который выпускает диметилловый эфир высокой чистоты (ДМЭ) для отечественного рынка и стран Таможенного союза. Производство годовой мощностью 10 тыс. т позволит закрыть потребности предприятий, выпускающих аэрозоли косметического и бытового назначения, потенциальными потребителями могут стать строительные компании, использующие ДМЭ в качестве хладагента. Изначально открытие завода «Аэрозолекс» планировалось в конце 2017 года, однако инвестор на полгода сдвинул сроки и на

44% увеличил объем вложений в проект. В итоге инвестиции составили 650 млн руб.

Еще одним новым проектом дзержинской индустриальной площадки станет расширение производства компании «Хома» по выпуску стирол-акриловых дисперсий в рамках программы импортозамещения. Объем инвестиций в проект составляет 530 млн руб. Запустив новые линии, компания рассчитывает увеличить свою долю на российском рынке с 11% до 15% и потеснить импортных поставщиков.

Модернизацией производства занялся и балахнинский бумкомбинат «Волга», в планах которого увеличить в 2018 году объем производства бумаги до 235 тыс. т. за счет изготовления термомеханической массы и запуска бывшего узла сортирования отходов древесномассного цеха с последующим началом работы бумагоделательной машины №5. В июне комбинат запустил новую бумагоделательную машину для производства гофрокартона и другой упаковочной бумаги мощностью 12 тыс. т в год. Кроме того, в планах АО «Волга» расширение рынков сбыта за счет выпуска небеленой газетной бумаги, востребованной на китайском рынке.

Ряд крупных проектов стартовал с начала года в машиностроении. Так, Горьковский автозавод Группы ГАЗ совместно с Volkswagen Group Rus запустил на своей площадке сборку новой модели Skoda Kodiaq. Подготовка оборудования для старта производства стоимостью €87,5 млн заняла полтора года. Для модели локальной сборки предусмотрен широкий выбор комплектаций и двигателей объемом →

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР



**АССОЦИАЦИЯ
КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК**
АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

www.assotsiatsiyabank.ru

Льготное кредитование МСП *

Кредит для бизнеса

ПОД 6,5% ГОДОВЫХ

Кредит на инвестиционные цели:

от 3 млн руб. до 250 млн руб. на срок до 7 лет

Кредит на пополнение оборотных средств:

от 3 млн руб. до 100 млн руб. на срок до 3 лет

**Все подробности программы можно узнать в банке «Ассоциация»
и на сайте Министерства экономического развития**

Валюта – рубль. Кредит для представителей малого и среднего бизнеса. Кредитование по настоящему Договору осуществляется Банком на условиях, предусмотренных Правилами предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства на реализацию проектов в приоритетных отраслях по льготной ставке, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2017г. №1706.

Субъекты МСП должны соответствовать требованиям Ф3 от 24.07.2007г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Кредит направлен на поддержку МСП в приоритетных областях экономики. Уточнить список приоритетных областей можно у специалистов АО КБ «Ассоциация» или на сайте Минэкономразвития.

Реклама. Не является публичной офертой.

АО КБ «Ассоциация». Генеральная лицензия Банка России №732 от 25 декабря 2014 г.



РОМАН ВЕРЮЩИЙ

→ 1,4–2,0 л и мощностью от 125 до 180 л. с. Ранее в июне 2017 года Группа ГАЗ и Volkswagen Group Rus продлили соглашение о контрактной сборке на ГАЗе автомобилей Volkswagen и Skoda до 2025 года.

Модернизацию оборудования в 2018 году запланировал и нижегородский производитель шасси для самолетов завод «Гидромаш». Предприятие планирует на 7,5% увеличить объемы производства, вложив 1,5 млрд руб. в модернизацию оборудования. На эти средства завод купит 20 новых станков, половину из которых установит на основном производстве для обработки деталей двигателей, а остальные отправит на площадку в Борском районе, где производятся гидравлические агрегаты для землеройной техники Liebherr. В целом к 2020 году «Гидромаш» планирует довести годовой объем производства с нынешних 8,7 млрд руб. до 10 млрд руб., вложив в переоснащение активов свыше 6 млрд руб.

В рамках президентского указа о развитии конверсии на оборонных предприятиях проект по развитию гражданской продукции представил входящий в концерн «Уралвагонзавод» нижегородский ЦНИИ «Буревестник». Летом предприятие представит пилотный образец мусоросортировочного комплекса, под который Фонд развития промышленности предоставил заводу льготный заем в 725 млн руб. Оборудование будет изготавливаться по технологии американской Bulk Handling Systems, а его реализацией займется ПАО «Центрресурс». Новое производство, под которое к 2029 году пла-

ДРУГИМ ОСНОВНЫМ СТИМУЛОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ НАЗЫВАЮТ РАСШИРЕНИЕ ЛЬГОТНЫХ ПЛОЩАДОК С ГОТОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

нируется переоборудовать половину мощностей «Буревестника», ориентировочно оценивается в 2 млрд руб. Пока в планах предприятия намечен выпуск 43 установок. Сейчас «Буревестник» совместно с Минпромторгом РФ ведут переговоры с региональными властями о размещении комплексов в Нижегородской, Рязанской, Самарской областях и Ханты-Мансийском автономном округе.

ЗАЯВИЛИ НА БУДУЩЕЕ Крупнейшими инвестиционными проектами Нижегородской области, заявленными в 2018 году, стали новые производства Выксунского металлургического завода (ВМЗ), Объединенной металлургической компании (ОМК) и Нижегородского нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) ЛУКОЙЛа. Напомним, ВМЗ уже приступил к строительству цеха для выпуска бесшовных труб с инвестициями 40–45 млрд руб. и планирует запустить новое производство в течение трех с половиной лет. Как рассказал председатель совета директоров ОМК Анатолий Седых, мощности цеха позволят ежегодно выпускать до 500 тыс. т продукции для нефтегазовой отрасли и машиностроения на внутреннем рынке. Строительство реализуется в рамках объявленного в 2017 году пула проектов ВМЗ по производству обсадных, насосно-компрессорных и нефтегазопроводных труб с улучшенными свойствами, в том числе предназначенных для обустройства скважин диаметром от 139,7 мм до 426 мм.

Что касается проекта ЛУКОЙЛа, компания намерена к 2021 году построить на своей площадке в Кстове новый комплекс изомеризации нефти с инвестициями порядка 9 млрд руб. Это позволит вдвое, до 800 тыс. т, увеличить мощность установки для выработки высокоактивных топливных компонентов бензина легкофракционного состава с низким октановым числом путем структурного изменения углеродов. Параллельно в рамках цикла инвестирования в нижегородскую площадку ЛУКОЙЛ строит комплекс замедленного коксо-

вания с установками гидроочистки дизельного топлива, газодифракционирования и производства водорода и серы. Объем вложений в установку годовой мощностью 2,1 млн т превысит \$1 млрд. Реализация проекта позволит увеличить глубину переработки нефти с 77% до 94%, выход светлых нефтепродуктов повысится с 64% до 74% с одновременным снижением выпуска мазута.

ИНВЕСТОРЫ ПРОСЯТ ПОДДЕРЖКИ Чувствительным событием для Нижегородской области стало падение в ежегодном рейтинге инвестиционной привлекательности Агентства стратегических инициатив (АСИ) сразу на три десятка позиций — с 36-го на 71-е место. В отчете о работе правительства за 2017 год врио губернатора Глеб Никитин указал, что многие показатели реального сектора экономики региона говорят о положительной динамике и превышают средние по стране, но эти достижения в рейтинге не учтены. Господин Никитин поручил региональному правительству за год вывести Нижегородскую область в двадцатку лучших субъектов РФ в рейтинге АСИ. В том числе на это будет работать созданная весной 2018 года «Корпорация развития Нижегородской области». Как заявили в правительстве, новая структура «будет точкой входа инвестора в регион и проводником его интересов». Корпорация сформирует пакет мер областной и федеральной поддержки в зависимости от специфики проекта.

Сегодня Нижегородская область предлагает инвесторам преференции в виде снижения ставки по налогу на прибыль, освобождения от выплат по налогу на недвижимое имущество за реализацию приоритетных инвестиционных проектов и при модернизации производства. В числе механизмов поддержки также предусмотрены возврат вложений на создание инженерной инфраструктуры, уплата половины процентов за пользование кредитами коммерческих банков и предоставление льготы на аренду земельных участков. Основными конкурентными преимуществами Нижегородской области в кабинете министров называют уникальное географическое положение, развитый кадровый и научно-образовательный потенциал, промышленный комплекс. Все это, по мнению министерства промышленности, позволяет говорить «о повышении интереса как российского, так и зарубежного бизнеса к региону». «С учетом дальнейшего вектора по улучшению условий ведения бизнеса, реализации мероприятий стратегии социально-экономического развития Нижегородской области ожидаемый прирост притока инвестиций, появления новых проектов и предприятий вполне основательный», — считают в министерстве.

Другим основным стимулом для развития новых производств в правительстве называют расширение льготных площадок с готовой инфраструктурой. Ряд так называемых коричневых площадок расположены на территории существующих или бывших производственных предприятий, кроме того, в Нижегородской области работают пять индустриальных парков: «Ока Полимер» в Дзержинске, индустриальный парк Заволжского моторного завода, Борский индустриальный парк, индустриальный парк «Реал-инвест» и индустриальный парк «Алмаз-Антей», а также территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в Сарове.

Учитывая наличие готовых площадок для развития бизнеса, «Корпорация развития Нижегородской области» активно взаимодействует с компаниями, помогая подбирать для размещения проектов наиболее подходящие территории. В круг задач Корпорации входит, в том числе, и поиск возможных партнеров, выстраивание торгово-экономического взаимодействия и новых производственных цепочек с существующими предприятиями, говорят в минпроме.

Что касается перспектив, сейчас Корпорация уже ведет несколько проектов в сферах логистики, химического производства и высоких технологий, подробности о которых пока не раскрываются.

ВЛОЖИТЬСЯ ВОВРЕМЯ Несмотря на рост инвестиций в основной капитал и увеличение производственных показателей, к перспективам развития промышленности эксперты относятся скептически. По мнению эксперта-аналитика АО «Финам» Алексея Калачева, инвестиционные перспективы в регионах в ближайшие годы не внушают оптимизма. В числе причин господин Калачев называет общий рост налоговой нагрузки. В частности, на объемах вложений скажется повышение налога на добавленную стоимость с 18% до 20% и увеличение пенсионного возраста. Другим серьезным ограничением для старта новых промышленных проектов он указывает стагнацию потребительского спроса, вызванную отсутствием роста реальных доходов населения. «Так сложилось, что главным инвестором в нашей экономике остается государство. Планируемая модернизация инфраструктуры в целях выполнения „майского“ указа впрыснет в экономику новые средства, которые достанутся подрядным организациям и в какой-то степени производителям стройматериалов. Однако эти подряды будут поделены в основном между крупными игроками», — рассуждает господин Калачев. По его словам, наиболее высокая рентабельность производства наблюдается у сырьевых и ресурсодобывающих компаний, ориентированных на экспорт. При этом рентабельность в первичной переработке и у предприятий, выпускающих продукцию для внутреннего рынка, гораздо ниже. Наиболее выгодным вложением капитала сегодня являются инвестиции в добычу полезных ископаемых, но поскольку эта сфера полностью поделена между крупными корпорациями, инвесторам остается обратить внимание на сферу IT-технологий с невысокой емкостью капиталовложений. «Получается так, что в экономике, которая уже почти полностью контролируется государством, выгоднее всего участвовать в проектах, в которые государство и вкладывается. Будь то прямой инвестиционный спрос, реализуемый через государственный заказ, или стимулирование экономической активности посредством льгот и преференций — в рамках реализации госпрограмм поддержки отдельных отраслей либо в специально создаваемых экономических кластерах», — отмечает Алексей Калачев, указывая, что новые проекты лучше начинать в одной из зон с льготным и мягким инвестиционным климатом.

Собеседники Guide «Промышленность» в руководстве крупных предприятий говорят о некоторых сложностях с получением господдержки: «Чтобы получить льготный заем Фонда развития промышленности, приходится скрупулезно доказывать все нюансы проекта и его экономическую обоснованность. Мы благодарны федеральным и региональным властям за поддержку, но она должна быть своевременной. Раньше из-за процентной политики российских банков приходилось кредитоваться за рубежом под более низкие проценты, и если бы меры государственной поддержки были продуманы заранее, государство получило бы экономический эффект от предоставленных льгот. Но многие миллиарды рублей вместо этого достались банкам», — вспоминает руководитель одного из крупных предприятий. Другой собеседник указывает на недостатки льготных площадок, которые подходят далеко не всем производствам, а территория опережающего социально-экономического развития в закрытом Сарове неудобна многим из-за режима ограничений, свойственных ЗАТО. В целом эксперты считают государственные меры поддержки эффективными и намерены активно использовать их. ■

ЖЕЛЕЗНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Производитель кольцевой заготовки для авиастроения ПАО «Русполимет» нацелен на новые рынки и предлагает инновационные решения для металлургии в России и за рубежом. Одновременно другие предприятия группы — ЗАО «Дробмаш» и компания «Гранком» — готовы представить свои разработки в рамках программы импортозамещения и нацелены развивать экспортный потенциал. О планах предприятий рассказал председатель совета директоров ПАО «Русполимет» Виктор КЛОЧАЙ.



— Виктор Владимирович, 2017 год ПАО «Русполимет» завершило ростом финансовых и производственных показателей. Как предприятие чувствует себя в финансовом плане по итогам полугодия 2018 года? Прогноз позитивный?

— По итогам прошлого года «Русполимет» показал хорошие результаты: чистая прибыль увеличилась на 41%, до 428 млн руб., выручка возросла на 11%, до 8,5 млрд руб. В первом полугодии 2018 года положительная динамика сохраняется с некоторым отставанием от плана. Это связано с вводом новых мощностей: полная загрузка не происходит мгновенно, и требуется время на продвижение продукции и клиентскую оценку качества. Благодаря управленческим, производственным и технологическим решениям во втором полугодии отставание от финансового плана удастся компенсировать. В целом финансовая программа «Русполимета» достаточно амбициозна: в 2018 году мы планируем увеличить выручку на 2 млрд руб. По остальным предприятиям — «Дробмаш», «Кулебакский металлургический завод» (КЭМЗ) — тоже наблюдается рост со стабильной финансовой и производственной динамикой. В частности, «Дробмаш» показал 129% выручки в годовом выражении и двукратное увеличение финансовой эффективности.

— Какие ключевые проекты позволяют наращивать прибыль и выручку?

— Серьезный потенциал роста показателей «Дробмаша» связан с досрочным завершением разработки и грядущим запуском производства полной линейки импортозамещающей дробильно-сортировочной техники. К декабрю мы планируем изготовить первый промышленный образец роторного экскаватора, сейчас завершаем инженеринговые работы силами созданной с чешской Noep инженеринговой компании. Благодаря этому предприятие сможет закрыть потребности российских и зарубежных партнеров в технике для разработки твердых пород и гранита. В процессе подготовки производства появились разработки больших самоходных конусных машин, изначально не предусмотренных проектом. Техника эффективно дополнит линейку продукции, востребованную рынком, а годовые мощности позволят собирать до четырех больших машин в месяц. Во всех своих проектах мы

рассчитываем на поддержку государства: сегодня Минпромторг РФ предоставляет эффективные преференции для инвесторов. Например, проектам «Дробмаша» предоставлен льготный заем Фонда развития промышленности на 290 млн руб. на модернизацию и приобретение нового оборудования. Сейчас мы реструктурируем производственную площадку предприятия с привлечением кредитных средств Россельхозбанка, и льготный заем ФРП служит большим подспорьем. Кроме этого, Минпромторг оказывает содействие в части научно-конструкторских разработок, поэтому темпы инженеринга новой продукции столь высоки.

— ПАО «Русполимет» и завод «Дробмаш» активно развивают экспортный потенциал. Как продвигается экспансия на зарубежные рынки?

— Основной рынок для «Русполимета» за рубежом — Европа. В первом полугодии мы удвоили объем экспортных продаж, этот тренд сохранится до конца года. Основной задачей 2019 года ставим увеличение продаж зарубежным партнерам еще вдвое. Одновременно мы готовим трехлетнюю программу развития на 2020–2023 годы, которая будет формироваться по итогам ближайших полутора лет. Опять же, рассчитываем на государственную поддержку в этом направлении, чтобы успешно справиться с задачей по наращиванию экспортного потенциала, поставленной президентом. Если говорить о перспективах «Дробмаша», с новой линейкой техники мы планируем выйти на рынки Средней и Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Европы. Уже два года наши машины работают в Германии, поэтому на данном направлении у нас есть опыт, определенное видение сценария развития и потенциальный европейский партнер с предложением совместной работы.

— Какие компании сегодня выступают ключевыми партнерами предприятий?

— Круг стратегических партнеров достаточно широкий. В основном это предприятия авиации, энергетики, машиностроения во всем его многообразии. Новыми клиентами вскоре станут трубные предприятия: сейчас мы активно осваиваем производство заготовки для цельнотянутых труб, которые в России не производятся. Главными контрагентами за рубежом выступают Pratt&Whitney и Honeywell Aerospace.

— Насколько высока конкуренция на зарубежных рынках? Как удается находить новых партнеров и расширять присутствие? Какие компании привлекательны в качестве контрагентов?

— Конкуренция достаточно высока, поэтому наши предприятия налаживают активные связи с зарубежными партнерами. В связи с этим 2018 год стал для «Дробмаша» и «Русполимета» годом сертификаций и аудитов. Это необходимый период: кроме того, что в зарубежных странах свои отраслевые стандарты, многие высокотехнологичные компании предъявляют свои высокие требования к продукции. Со своей стороны мы не можем не реагировать на пожелания клиентов. Подобная нагрузка отнимает много времени, однако мы очень благодарны клиентам, которые проявили интерес, готовы нам доверять и помогают решать поставленные задачи. Точно так же мы взаимодействуем с российскими контрагентами, совместно отработываем будущие проекты, организуем обмен специалистами. Сегодня это общемировой тренд, но мы рассматриваем этот период как время для приобретения дополнительных компетенций и решения всех проблемных вопросов. Сертификация позволяет определить наши будущие возможности, и мы должны соответствовать всем требованиям клиента. Иначе зачем мы проводили десятилетнюю масштабную модернизацию площадки ПАО «Русполимет» с инвестициями 9,5 млрд руб.?

— В июне на площадке ПАО «Русполимет» заложено строительство производства порошков и гранул. Каковы сроки реализации данного проекта и востребованность продукции на отечественном и зарубежном рынках?

— Производство металлических порошков и гранул станет крупнейшим проектом на площадке ПАО «Русполимет». Наша дочерняя компания «Гранком» планирует запустить его в мае 2019 года. Строительство идет полным ходом, завершается подготовка оборудования на заводе-изготовителе. Нет никаких сомнений, что проект стартует в намеченные сроки. В период разработки проекта мы посетили всех основных игроков в России и за рубежом, провели консультации и сегодня понимаем перспективы мирового и внутреннего рынков. Это позволило нам разработать серьезные технологические решения, которые при правильном подходе и поддержке государства способны переформатировать уклад в технологическом машиностроении. На выставке «Иннопром-2018» мы представили вице-премьеру Дмитрию Козаку проект вакуумной металлургии. Это реальная возможность совершить технологический прорыв в специальной металлургии и некоторых сегментах машиностроения: технология позволяет снизить расходные коэффициенты при производстве изделия от 2 до 12 раз.

— Сегодня модернизация производства не обходится без внедрения цифровых технологий. Как подобные проекты реализуются на ваших предприятиях?

— Сегодня перед нами стоит задача максимально использовать возможности оборудования и развивать компетенции людей. Ключевая задача для повышения эффективности — снижение внутренних издержек по новым продуктам, доступная благодаря цифровизации производства. Линейка новых продуктов достаточно обширная, но у нас нет возможности проводить научно-исследовательские работы. Но мы понимаем, что если не заниматься НИОКРами и брать новые заказы, то смысл модернизации теряется. Задача этого года — максимально улучшить все технологические показатели, снизить расходные коэффициенты по всему переделу, до конца отработать все технологии и минимизировать процент брака. В советское время на освоение мощностей давался год, а сейчас мы говорим «недели две — и вперед». Внедрение цифровых технологий и бережливого производства позволяет получить интегрированный результат, который в сочетании с активным совершенствованием технологических процессов и развитием компетенций персонала даст хороший эффект.

— В 2017 году «Русполимет» вошел в число первых предприятий проекта по повышению производительности труда и бережливому производству. Каковы промежуточные результаты внедрения производственной системы?

— Совместная работа с «Росатомом» началась в феврале. На первом этапе мы изучили методологию, обучали людей, готовили информационные материалы. Ключевая задача — обеспечить вовлеченность персонала. Говорить о том, что мы с ней полностью справились, преждевременно, но мы наметили определенные шаги, которые позволяют нам ускорить процесс. В частности, мы провели слет мастеров, с которыми будем обсуждать и решать задачи, делиться мнениями. На производстве все решают люди. У каждой победы или неудачи есть фамилия, имя и отчество. А если границы ответственности обозначены нечетко, решать задачи невозможно. Важно, чтобы задачи для достижения общей цели на каждом уровне понимались одинаково. Решение, которое принял Глеб Никитин, по включению «Русполимета» в число пилотных проектов по внедрению системы бережливого производства сыграло для нас позитивную роль. Это определенный стимул для предприятия с применением методологических основ и взаимодействием с конкретными специалистами, и мы очень благодарны и правительству, и «Росатому». Уже сегодня это не просто попытка что-то делать на площадке, но и возможность системного обмена опытом и стажировок. Для нас это очень своевременное решение, поскольку, завершив модернизацию, мы получили набор совершенно уникальных технологий и оборудования. В целом процесс движется хорошо, уже имеется определенный результат.

«ТЕНДЕНЦИИ РОСТА НИЖЕГОРОДСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СОХРАНЯЮТСЯ» С КАКИМИ ИТОГАМИ НИЖЕГОРОДСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ЗАКОНЧИЛА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2018 ГОДА И ПОЧЕМУ РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ГОТОВО ПОДДЕРЖИВАТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, РАССКАЗЫВАЕТ МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ТОРГОВЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МАКСИМ ЧЕРКАСОВ.



GUIDE: Насколько эффективно нижегородские промышленные предприятия работали первые шесть месяцев 2018 года?

МАКСИМ ЧЕРКАСОВ: По подсчетам Нижегородстата, индекс промышленного производства (ИПП) за январь—июнь 2018 года составил 103,4%. А ИПП обрабатывающих производств — традиционно основных для региона — достиг 104,1%.

За это время промышленные предприятия области отгрузили продукции на 12,7% больше, чем за первое полугодие 2017 года, на сумму 691,96 млрд руб. Обрабатывающие производства отгрузили продукции почти на 623,39 млрд руб., что на 13,1% больше, чем за первое полугодие 2017 года. Можно говорить о том, что основные тенденции развития и роста промышленности, сложившиеся в регионе в конце 2017 года, сохранились.

Напомню, что по утвержденному прогнозу развития Нижегородской области в 2018–2020 годах индекс промышленного производства прогнозируется на уровне 102,3–102,5%. Объем отгруженной продукции по обрабатывающим производствам в 2018 году должен составить 1,28 трлн руб., в 2019 году — 1,37 трлн руб., в 2020 году — 1,46 трлн руб. Мы рассчитываем, что показатели, заложенные в прогнозе, будут перевыполнены.

НА СЕГОДНЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ НАПРАВЛЕНА НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОН, И ПРЕДПОЧТЕНИЕ БУДЕТ ОТДАВАТЬСЯ ПРЕДПРИЯТИЯМ, ИМЕЮЩИМ ЭКСПОРТНУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ

Г: Какие предприятия и отрасли показали наиболее серьезный рост и что стало причиной для этого?

М. Ч.: Одним из основных драйверов региональной промышленности стали предприятия химии и нефтехимии. В этой отрасли прирост объемов производства составил около 37%. С положительной динамикой сработали биохимический холдинг «Оргхим», АО «СИБУР-Нефтехим», ООО «СИБУР-Кстово», ООО «Завод синтанолов», ООО «Синтез ОКА», ООО «Корунд».

В первом полугодии 2018 года началась реализация проекта по созданию в Нижегородской области комплекса глубокой переработки нефти и производства нефтехимической продукции. Соглашение о сотрудничестве для реализации проекта подписали врио губернатора Глеб Никитин и председатель правления ПАО «Нефтяная компания „ЛУКОЙЛ“» Вагит Алекперов в декабре 2017 года. Инвестиции в проект составят около \$1 млрд. Ввод комплекса в эксплуатацию увеличит налоговые поступления в бюджеты различных уровней на 4,2 млрд руб. в год.

Активно в первом полугодии поработали и нижегородские металлурги. Рост производства в отрасли составил 17,7%. В частности, ОАО «Выксунский металлургический завод» поставило 870 т труб для Норвегии, где они будут использованы для строительства моста через один из фьордов. Также предприятие заключило новый контракт с Российскими железными дорогами на поставку колесных пар на 20 млрд руб. Продолжаются поставки труб большого диаметра для новых проектов и ремонтно-эксплуатационных нужд предприятий нефтегазового сектора.

Отдельно хотелось бы отметить рост производства бумаги и бумажных изделий. Ситуация в этой отрасли стабилизировалась, в 2018 году наблюдается увеличение объема производства на 7,4%, отгрузки товаров — на 3,5%. В частности, АО «Волга» в первом полугодии 2018 года увеличило отгрузку товаров почти на 40%. При том что еще в прошлом году предприятие стояло на грани банкротства из-за долгов перед энергетиками. Благодаря вмешательству Глеба Никитина удалось договориться с ПАО «МРСК Центра и Приволжья» о реструктуризации долга на семь лет. Это позволяет АО «Волга» гасить долг и параллельно работать над реализацией крупного инвестиционного проекта по расширению производства с инвестициями 2,5 млрд руб.

Г: Как чувствует себя нижегородский автопром? Последние два–три года в продажах автомобилей, в том числе LCV, наблюдался постепенный рост.

Удалось ли восстановиться рынку и нижегородскому автопрому после кризиса?

М. Ч.: В целом по стране увеличивается спрос на автомобильную продукцию, что стимулирует рост производства автотранспортных средств в Нижегородской области. Так, по итогам работы в прошедшем периоде 2018 года продажи автомобилей с производственных площадок Группы ГАЗ по различным товарным группам выросли на 6–18%. Я бы пока не стал говорить о том, что в автопроме происходит уверенный рост, но динамика развития в отрасли положительная. Группа ГАЗ поставляет свою продукцию более чем в 40 стран, очень серьезно увеличив именно экспортную составляющую. При этом активно используются инструменты российского экспортного центра, Минпромторга РФ. Все это позволяет поддерживать в автопроме положительную динамику.

Г: Предприятия легкой промышленности в 2017 году увеличили объемы производства на 14% благодаря получению госзаказа на пошив формы для силовых ведомств. Сохранится ли это взаимодействие в 2018 году?

М. Ч.: Наши швейные предприятия в первом полугодии увеличили отгрузку одежды на 13,8%. Индекс производства в отрасли составил 117,8%. Увеличилось производство и отгрузка спецодежды и одежды для силовых структур. В частности, группа компаний АО «Меридиан», в состав которой входит семь фабрик, увеличила отгрузку и продажи с начала года более чем на 20% за счет контрактов с новыми контрагентами, среди которых, в частности, ПАО «Газпром» и ПАО «Полюс» (крупная золотодобывающая компания). Одновременно с этим увеличилась отгрузка и продажа продукции старым клиентам. Положительная тенденция наблюдается и по госзаказам на пошив форменной одежды для силовых структур. Объемы отгрузки увеличили предприятия ООО «Надежда» (18%), ЗАО «Богородский швейно-галантерейный комбинат» (5%). Если в 2017 году пяти предприятиям легкой промышленности была предоставлена субсидия за счет средств областного бюджета в размере 19 млн руб., то в 2018 году на эти цели уже выделено 30 млн руб. За счет субсидируемых кредитов предприятия реализуют проекты, направленные на техническое перевооружение и пополнение оборотных средств. Мы создали кластер легкой промышленности, на базе которого стараемся скооперировать предприятия для выполнения каких-то крупных заказов, провести модернизацию предприятий и показать мировые тенденции, чтобы наши предприятия шли в ногу со временем.

Г: В мае 2018 года глава региона Глеб Никитин заявил, что Нижегородская область возобновит субсидирование технического перевооружения предприятий. Какой объем средств планируется направить на эти цели и какие проекты или предприятия могут рассчитывать на меры господдержки?

М. Ч.: В рамках государственной программы «Развитие промышленности и инноваций Нижегородской области» правительство региона субсидирует промышленным и научным организациям часть процентной ставки по кредитам, полученным на реализацию инвестиционных проектов. На эти цели из областного бюджета выделено более 148 млн руб. Субсидии предоставляются на конкурсной основе. В отборе могут участвовать промышленные и научные организации, зарегистрированные на территории Нижегородской области, не имеющие задолженности в бюджеты всех уровней и взявшие кредиты на реализацию инвестиционных проектов по расширению, модернизации и техническому перевооружению производств. Мы гасим 6% от суммы процента по кредиту за предыдущие три года. Эта программа долгосрочная. Мы не поддерживаем предприятия, производящие подакцизные товары. Для нас очень важно, чтобы были созданы новые высокотехнологичные производства.

Г: Президент РФ поставил задачу увеличить долю несырьевого и неэнергетического экспорта в два раза к 2024 году. Как это отразится на нижегородских предприятиях?

М. Ч.: Для Нижегородской области несырьевой экспорт является основным видом поставок продукции за границу. Угля и нефти у нас нет, мы экспортируем произведенную продукцию. Увеличить объем несырьевого экспорта вдвое сложно — нужны драйверы, меры господдержки для предприятий с продукцией, ориентированной на экспорт. По итогам 2017 года общий объем экспорта нижегородских предприятий составил \$3,88 млрд. Из них несырьевой экспорт — \$2,9 млрд. То есть к 2024 году нам необходимо увеличить его до \$6 млрд. Это колоссальный объем работы. На сегодня стратегия развития Нижегородской области направлена на привлечение инвестиций в регион. При этом и по специнвестконтрактам, и по свободным экономическим зонам, и по территориям опережающего развития предпочтение будет отдаваться предприятиям, имеющим экспортную составляющую. Именно экспортная составляющая делает предприятие стабильно развивающимся. Если ты умеешь конкурировать в мире, если твоя продукция востребована на внешних рынках, если ты умеешь ее продавать, значит, у тебя есть будущее.

Беседовал Андрей Репин

ТОПЛИВО ИНФЛЯЦИИ

ОБЕСПОКОЕННОЕ МАЙСКИМ РОСТОМ ЦЕН НА БЕНЗИН ПРАВИТЕЛЬСТВО БЫЛО ВЫНУЖДЕНО ПРИБЕГНУТЬ К НЕРЫНОЧНЫМ ШАГАМ ПО ИХ ЗАМОРОЗКЕ. РОСТ ОСТАНОВЛЕН, НО ЭТО УЖЕ НЕ СПАСЕТ ОТ УСКОРЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ СО ВСЕМИ ВЫТЕКАЮЩИМИ ПОСЛЕДСТВИЯМИ.

ВИТАЛИЙ СИНЯЕВ

В мае автомобилисты столкнулись с резким повышением цен на бензин. Если в апреле литр АИ-92 можно было купить в Москве за 38,55–40,65 руб., АИ-95 — за 41,05–43,80 руб., то в конце мая цены выросли соответственно до 41,20–45,99 руб. и 44,20–47,99 руб. По данным Федеральной службы государственной статистики, в мае средние цены на бензин в России подскочили на 5,6% по сравнению с показателями апреля, а с начала года — на 7,2%. Повышение было настолько стремительным, что цены на АЗС менялись по несколько раз в день.

НЕФТЬ И ВСЕ ВЫТЕКАЮЩИЕ Обновление исторического максимума на рынке топлива произошло на фоне роста нефтяных цен. В мае цена российской Urals впервые с ноября 2014 года приблизилась к уровню \$80 за баррель. При этом уверенный рост нефтяных котировок продолжается с июня 2017 года, за это время они поднялись почти на 90%, причем только за последние три месяца выросли на треть. Усилило эффект ограниченное влияние роста нефтяных котировок на российский валютный рынок. По данным Московской биржи, доллар за год подорожал на 6,3 руб., до 64 руб. В результате рублевая стоимость нефти в мае впервые в истории превысила уровень 4,5 тыс. руб. за баррель. Как выразился руководитель департамента товарных рынков «БКС брокер» Дмитрий Шувалов, нефть в рублях «устремилась в облака». Это не могло пройти незаметно для топливного рынка. «Наш внутренний рынок торгуется, ориентируясь на экспортную альтернативу, нефтяники предпочитают продавать либо за рубеж, либо по сопоставимым в рублях ценам внутри рынка», — рассказывает господин Шувалов.

Внутренними факторами роста цены на бензин стали налоговый маневр, рост акцизов, которые привели к повышению оптовых цен. По данным СПбМТСБ, в апреле стоимость АИ-95 впервые в истории превысила отметку 50 тыс. руб. за тонну. «На внутреннем российском рынке уже с прошлого года обсуждалась проблема оптовых цен, что росли быстрее розничных и это сжимало маржу компаний. Со временем рост оптовых цен должен был неминуемо привести к росту конечных цен для потребителя. Просто быстрый рост мировых цен на нефть существенно ускорил этот процесс», — отмечает руководитель центра макроэкономического анализа Альфа-банка Наталия Орлова.

ИНФЛЯЦИОННЫЕ СТРАХИ Розничные цены на топливо во всем мире — объект повышенного внимания со стороны населения, поскольку оказывают существенное влияние на стоимость других товаров, а также услуг. «Бензин напрямую входит в потребительскую корзину, рост цен на бен-

зин влияет на стоимость транспортировки, поэтому грозит удорожанием других товаров», — объясняет Наталия Орлова.

Рост цен на бензин беспокоит Банк России, поскольку может, по его оценкам, дать дополнительный прирост от 0,2 до 0,4 процентного пункта в общий годовой уровень инфляции. Об этом в начале июня заявила на заседании в Госдуме председатель ЦБ Эльвира Набиуллина. «Хотя инфляция как общий уровень цен остается на низком уровне — 2,4% сейчас, в структуре инфляции проявились факторы, которые вызывают особое беспокойство. Я имею в виду прежде всего цены на бензин», — отмечала госпожа Набиуллина.

РУЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ Власти, встревоженные скачком розничных цен на бензин, были вынуждены перейти на ручное управление отраслью. В конце мая на совещании у вице-преьера по ТЭК Дмитрия Козака крупнейшие нефтекомпании согласились заморозить цены на АЗС и увеличить продажи товара на бирже. Взамен правительство снизило акцизы на топливо. С 1 июля акцизы на бензин снизились на 3 тыс. руб. на тонну и на диз-

топливо — на 2 тыс. руб. на тонну. Для большего эффекта правительство может повысить вывозные пошлины на бензин и дизтопливо. Этот шаг призван снизить привлекательность их экспорта, что должно положительно сказаться на стоимости топлива на внутреннем рынке.

Принятые правительством меры оказали благотворное влияние на стоимость топлива. По данным СПбМТСБ, оптовые цены на АИ-92 и АИ-95 снизились с начала июня примерно на 10%, до 50–51 тыс. руб. за тонну. Розничные цены снизились менее значительно. По данным Московской топливной ассоциации, средневзвешенные цены на бензин АИ-92 на АЗС Москвы с 1 июня по 18 июня уменьшились на 33 коп., до 42,35 руб. за литр, а на АИ-95 — на 59 коп., до 45,79 руб. за литр. «Решение ввести обратный акциз на нефть для НПЗ, который будет доступен только поставщикам бензина на внутренний рынок, а также налоговый маневр будут сдерживать дальнейший рост цен на бензин в России», — считает начальник отдела по работе с клиентами ИК «Церих Кэпитал Менеджмент» Сергей Королев.

Тенденцию к снижению стоимости бензина может поддержать коррекция цен на нефть, произошед-

шая в конце мая—начале июня. По данным Reuters, 18 июня стоимость нефти Urals опустилась до \$72,66 за баррель, что на 4% ниже значений конца мая и почти на 9% значений месячной давности. «Снижение цен на нефть на международных рынках значительно поможет остановке роста цен на бензин, и тот факт, что Трамп просит ОПЕК нарастить добычу, действительно является неким драйвером этого процесса», — отмечает Сергей Королев.

Однако подорожание бензина неизбежно приведет к разгону инфляции. «Вне зависимости от реальных результатов на ожидаемую инфляцию слишком сильно повлияет уже случившийся рост цен на бензин и продовольствие. ЦБ смотрит на широкую корзину, а люди и бизнес — на чеки с заправкой и из супермаркета», — поясняет экономист «Эксперт РА» Антон Табах. Другие шаги правительства, предпринятые в этом месяце, ведут к повышению потребительских цен. «НДС в 20%, повышение пенсионного возраста, так же как и рост цен на бензин, будут драйверами роста инфляции. Сейчас она на уровне 2,4%, и целевой уровень 4% мы достигнем в конце этого года», — оценивает эффект Сергей Королев. ■



ВЗЛЕТЕТЬ НА «ОБЛАКАХ»

Развитие облачных технологий открывает перед бизнесом новые возможности в части хранения и обработки информации, позволяющие сократить затраты на IT-инфраструктуру. Глобальные холдинги уже видят одной из основных своих задач перенос всей IT-системы и приложения в «облака». Инновационные сервисы становятся эффективным инструментом, помогающим промпредприятиям повысить свою конкурентоспособность в условиях начинающейся четвертой промышленной революции.



Источник фото: ПАО «МТС»

Россия стоит на пороге очередной промышленной революции. О необходимости перевода промышленных предприятий на новые, цифровые рельсы на федеральном уровне уже заявил президент РФ Владимир Путин. В Нижегородской области врио губернатора Глеб Никитин считает развитие цифровой экономики основным приоритетом в развитии региона. Он уже неоднократно заявлял о том, что региону в ближайшие годы предстоит создать фундамент для развития «Индустрии 4.0», основанной на применении самых современных и инновационных технологий.

Эксперты не раз отмечали определенную инертность и медлительность в развитии нижегородских промпредприятий, многие из которых ведут свою историю с прошлого века. Перестройка промышленности под современные требования и диверсификация предприятий потребуют многомиллионных инвестиций. Кроме того, при реализации инвестиционных проектов совместно с зарубежными партнерами создание цифровых копий всех имеющихся данных может стать одним из основных условий исполнения проектов. Все это обязательно приведет к увеличению цифровой

информации, которую необходимо качественно, быстро обрабатывать и где-то хранить. Расширение собственного IT-парка грозит промышленным предприятиям увеличением капитальных затрат, которые и без того будут достаточно большими.

Эффективным решением в этой ситуации может стать использование технологий распределенной обработки данных, более известных как облачные. Они все чаще перестают ассоциироваться исключительно с использованием смартфонов и электронной почты. С каждым днем облачные технологии все активнее входят в самые

разные сферы бизнеса, помогая ему автоматизировать и оптимизировать деятельность, обеспечивая экономический рост. Этими технологиями уже пользуются ряд банков, которые хранят на виртуальных серверах неперсонализированные сведения по транзакциям, суммам чеков и многое другое. Промышленные предприятия все активнее переносят в «облака» документооборот и пользуются центрами хранения и обработки данных.

Любая компания может хранить информацию на собственных серверах, однако эксперты отмечают, что использование «облаков», предоставляемых телекоммуникационными компаниями, имеет неоспоримые преимущества.

Во-первых, это избавляет компанию от необходимости закупать оборудование для хранения данных. Клиенту не нужно оборудовать место под серверную, если он получает доступ к «облаку» через веб-интерфейс. Кроме того, у него появляется возможность работать удаленно или оперативно менять нахождение офиса, при необходимости — легко и эффективно масштабировать бизнес.

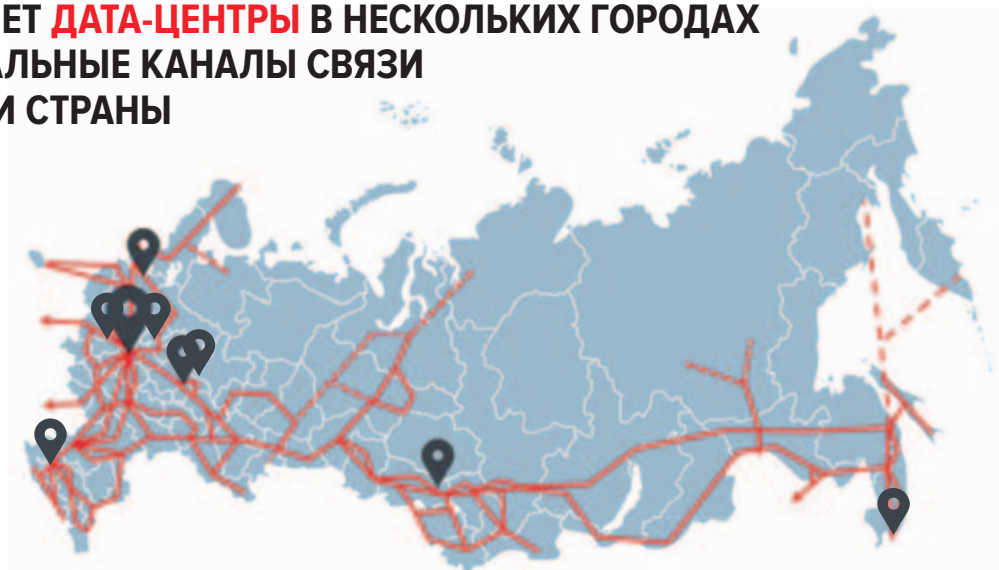
Все, что ему нужно — иметь доступ в интернет. Так как количество данных в хранилище постоянно растет, увеличить его мощность можно просто направив запрос в телекоммуникационную компанию вместо того, чтобы тратить средства на закупку нового оборудования и выделять новые площади под его установку. При этом бизнес может выбирать виртуальные продукты индивидуально, учитывая исключительно свои потребности. Управление и настройка облачных сервисов интуитивно понятны, к ним прилагается круглосуточная техподдержка.

Еще одним преимуществом облачных хранилищ является их защищенность с точки зрения кибербезопасности. Клиент получает гарантию: его бизнес не «встанет» из-за того, что где-то внезапно отключили электричество, «слетела» программа, система подверглась незаконному проникновению. Многоконтурная система безопасности, начинающаяся с физической защиты и заканчивающаяся современным программным обеспечением и оборудованием, позволяет обеспечить надежность хранения данных и предохраняет их от несанкционированного доступа.

Использование облачных технологий позволяет промышленному предприятию достичь значительной экономии средств. В этом случае предприятие уходит от капитальных затрат (сарех) в IT-инфраструктуру, переводя такие расходы в разряд оперативных (орех). По оценкам экспертов, инвестиции в IT-инфраструктуру и переход сарех в орех промпредприятия окупаются за 3–5 лет. Сам объем инвестиций при этом может сократиться до 10%. Отпадает необходимость тратить на «железо», на штат системных администраторов и программистов, обеспечивающих поддержание текущих объемов и расширение деятельности. В отдельных случаях есть возможность организовать виртуальный офис, решая все задачи с помощью программного обеспечения, предлагаемого поставщиками «облаков». У предприятий, реализующих

КОМПАНИЯ УЖЕ ИМЕЕТ **ДАТА-ЦЕНТРЫ** В НЕСКОЛЬКИХ ГОРОДАХ РОССИИ И МАГИСТРАЛЬНЫЕ КАНАЛЫ СВЯЗИ ПО ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ СТРАНЫ

- 9 дата-центров
- Оптоволоконная сеть





Источник фото: ПАО «МТС»

#CloudMTC Security

152-ФЗ

Защищенный сегмент под размещение ИСПДн

Security-as-a service

Сервисы безопасности по запросу

Real Security

Обеспечение базового уровня безопасности инфраструктуры и сервисов

Certification & Compliance

Сертификация облака МТС на соответствие требованиям стандартов

” А. УШАЦКИЙ: РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ СЕРВИСОВ И ОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ ИНТЕРНЕТ-ТРАФИКА СТИМУЛИРУЕТ НАС СТРОИТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ ПОВЫШЕННОЙ НАДЕЖНОСТИ, СПОСОБНУЮ УДОВЛЕТВОРИТЬ И ДАЖЕ ПРЕДВОСХИТИТЬ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ. ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ СИСТЕМНОЙ ИНТЕГРАЦИИ И АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ СЕГОДНЯ ТРЕБУЮТ БЕЗОТКАЗНОЙ И ЗАЩИЩЕННОЙ СИСТЕМЫ. РАСПРЕДЕЛЕННАЯ СИСТЕМА ЦОДОВ КОМПАНИИ МТС И ПРИМЕНЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ВЕДУЩИХ ВЕНДОРОВ ГАРАНТИРУЮТ БЕСПЕРЕБОЙНОСТЬ РАБОТЫ И ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО УСЛУГ

крупные проекты по расширению или диверсификации производства, объем капитальных затрат огромен. Уход IT-инфраструктуры в «облака» позволяет им существенно сократить капитальные затраты, что может быть особенно актуально при запуске абсолютно новых инвестиционных проектов.

Интерес крупного бизнеса к облачным технологиям, которые с каждым годом демонстрируют уверенный рост, вполне оправдан. Отдавать IT-инфраструктуру на аутсорсинг и просто платить за подписку на программы гораздо выгоднее, чем приобретать и обслуживать дорогостоящее оборудование, далеко не всегда используемое на полную мощность. Глобальные холдинги основными своими задачами уже называют перенос всех IT-систем в «облака», оптимизацию затрат на IT-инфраструктуру, увеличение скорости и гибкости запуска новых систем и обеспечение надежного хранения данных. Так, один из крупнейших международных промхолдингов перенес в «облако» #CloudMTC уже имеющиеся у него системы Lotus Domino Application Server и CRM на 2000 пользователей, интеграционную платформу B2B, платформу торгового маркетинга на 1500 пользователей, CMS, хранилище данных и инфраструктурные сервисы. В результате компании удалось существенно оптимизировать затраты на IT-инфраструктуру, сократить парк оборудования, получить единый счет с детализацией расходов, позволяющий удобно и оперативно рассчитать стоимость запуска новых проектов, повысить эффективность управления ресурсами.

С учетом увеличивающегося спроса на «облачные» услуги в стране растет и число организаций, разрабатывающих и предоставляющих облачные технологии. Например, с 2017 года это направление активно развивает компания МТС. С января 2018 года динамика прироста клиентов #CloudMTC составляет не менее 40% ежемесячно. Компания уже имеет дата-центры в нескольких городах России и магистральные каналы связи по всей территории страны, а также пакет предложений по программному обеспечению. Наличие такой инфраструктуры позволяет МТС оказывать весь спектр IT-услуг.

В частности, одним из крупнейших проектов МТС стало строительство в Нижнем Новгороде модульного центра обработки данных

с объемом инвестиций в размере 2,5 млрд руб. Открытие этого дата-центра увеличило мощности для виртуализации IT-инфраструктуры корпоративных клиентов компании и расширило портфель цифровых сервисов для бизнеса. Возможности нижегородского дата-центра также будут использоваться в проектах МТС по развитию интернета вещей. Новый ЦОД стал вторым на территории Нижнего Новгорода и девятым в федеральной сети дата-центров МТС, расположенных в нескольких регионах. От всех остальных он отличается возможностью масштабировать необходимые вычислительные мощности под конкретную задачу.

По словам вице-президента МТС по технике и IT Андрея Ушацкого, уровень надежности нового дата-центра соответствует актуальным мировым стандартам и подтвержден сертификатом TIER III международной организации Uptime Institute. МТС стал единственным в России оператором сотовой связи, получившим этот сертификат.

Запуск крупных объектов цифровой инфраструктуры позволит нижегородским предприятиям не только сократить затраты на IT-обеспечение. Использование возможностей дата-центров помогает оперативно реагировать на быстро меняющиеся условия современного рынка при создании новых высокотехнологичных производств и выпуске конкурентоспособной продукции.

ПОЧЕМУ #CloudMTC

1.



- Перевод CAPEX в OPEX
- Снижение затрат на IT
- Оптимизация ресурсов

2.



- Доступ из любой точки мира
- Гибкое масштабирование
- Простое управление

3.



- Защищенные каналы связи и сеть
- Современные системы физической безопасности
- Реализация ФЗ-152

4.



- Катастрофоустойчивые решения
- Территориально-распределенные дата-центры
- Решение ведущих мировых производителей

ПИЩА НАВОДИТ НА РАЗМЫШЛЕНИЯ

ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА ОТГРУЗИЛИ ПРОДУКЦИИ НА 51,1 МЛРД РУБ., ЧТО НА 5% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА. ТРАДИЦИОННО В РЕГИОНЕ БОЛЬШЕ ВСЕГО ПРОИЗВОДИТСЯ МОЛОЧНОЙ И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ. И ЕСЛИ В МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ ПО ИТОГАМ ПОЛУГОДИЯ НАБЛЮДАЕТСЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА, ТО В МЯСНОЙ ОБЪЕМЫ ОТГРУЗКИ СОКРАЩАЮТСЯ. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ДО КОНЦА ГОДА ПРОИЗВОДСТВО МЯСА В РЕГИОНЕ БУДЕТ СНИЖАТЬСЯ. В ПРИЧИНАХ РАЗБИРАЛСЯ GUIDE «ПРОМЫШЛЕННОСТЬ». ЕКАТЕРИНА ТАРАСОВА

За шесть месяцев 2018 года объем отгрузки предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности вырос на 4,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 51,1 млрд руб. В общей сложности за январь—июнь 2018 года компании Нижегородской области отгрузили продуктов на 39,6 млрд руб., напитков — на 11,5 млрд руб. Индекс производства пищевых продуктов уменьшился со 105,9% в первом полугодии 2017 года до 101,9% за шесть месяцев 2018 года. Индекс производства напитков возрос с 104,1% до 109,9%.

В министерстве сельского хозяйства говорят, что общий рост объемов производства связан с реализацией инвестиционных проектов по увеличению производственных мощностей на предприятиях. В частности, в 2018 году вырос объем производства соусов на нижегородской площадке группы компаний НМЖК, хлебобулочной продукции — на ЗАО «Арзамасский хлеб», а «Компания Зеленый город» построила новую линию фруктово-ягодных начинок. При этом, по данным того же минсельхоза, в целом объемы инвестиций в производство продуктов и напитков по сравнению с первым кварталом 2017 года сократились почти вдвое, с 484,5 млн руб. до 277,4 млн руб.

НАДОИЛИ НА ЧЕТВЕРТЬ Производство молочной продукции в Нижегородской области традиционно является одной из наиболее эффективных отраслей. Ее доля в общем объеме отгрузки предприятий пищевой промышленности по итогам полугодия выросла на 1,7%, до 25%. В денежном выражении объем отгрузки молокозаводов за январь—май 2018 года составил 8,4 млрд руб. По данным Нижегородстата, всего в январе—мае 2018 года в хозяйствах всех категорий, в натуральном выражении было произведено 257,4 тыс. т молока, в то время как за пять месяцев 2017 года молочной продукции отгрузили 255,4 тыс. т.

Молочная отрасль, как и другие сферы сельского хозяйства, традиционно субсидируется, и, как сообщили в правительстве Нижегородской области, в конце июля и в августе производителям молока планируется перечислить поддержку по итогам второго квартала 2018 года почти 200 млн руб., из которых 143 млн руб. будут выделены из областного бюджета и 52 млн руб. — из фе-

РЕГИОНАЛЬНЫЕ САНИТАРНЫЕ СЛУЖБЫ ЗАЧАСТУЮ ЗАМАЛЧИВАЮТ СЛУЧАИ ВСПЫШЕК ЗАБОЛЕВАНИЯ ИЗ-ЗА ПОСЛЕДУЮЩИХ ФИНАНСОВЫХ ПРОБЛЕМ



РОМАН ЯРОВОЙ/КИН

дерального. Но до конца года по поручению врио губернатора Глеба Никитина объем материальной помощи сельхозпроизводителям увеличат на 15,7%, добавляют в министерстве.

В Национальном союзе производителей молока отмечают, что в целом по России в первом полугодии также увеличилось производство молочной продукции. Рост выпуска характерен для большинства видов продуктов кроме кисломолочных, производство которых за это время сократилось на 3,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Нижегородская область относится к субъектам с наибольшими объемами производства товарного молока в России. Это молочный регион с серьезными локальными игроками, поэтому тенденция к росту производства молочной продукции в регионе сохранится до конца года. В целом по стране мы также ожидаем роста», — добавили в союзе.

Предполагается, что и в 2019 году производство молока в Нижегородской области будет увеличиваться. Произойдет это благодаря расширению производственной инфраструктуры молокозаводов. Планируется, что к этому времени в регионе введут в эксплуатацию девять новых молочных животноводческих комплексов на 3 тыс. голов скота и начнут строительство еще восьми на 4,5 тыс. голов.

НЕ МЯСИСТЫЙ ГОД По данным Нижегородстата, в январе—мае 2018 года все хозяйства региона, включая частные подсобные, произвели

56,9 тыс. т мяса, что на 2,4 тыс. т меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В результате доля отрасли в общем объеме отгрузки предприятий пищевой промышленности снизилась на 3,5%, до 22,3%. В общей сложности за пять месяцев в регионе было отгружено мясной продукции на 7,2 млрд руб.

Президент Мясного союза России Мушгер Мамиконян считает, что на производстве мяса в регионе сказывается «общероссийская проблема» — африканская чума свиней: «В регионах Поволжья, в целом, сохраняется тенденция к росту производства мяса, поскольку и кормов для скота достаточно, и потребитель обеспечен необходимыми доходами для приобретения мясной продукции. Однако африканская чума свиней стремительно проникает в регионы. В этой связи могут быть предприняты меры для стабилизации ситуации, например, сокращение популяции диких кабанов, через которых риск распространения чумы велик». При этом, по словам эксперта, региональные санитарные службы зачастую замалчивают случаи вспышек заболевания из-за последующих финансовых проблем и бюрократических проволочек, связанных с реализацией продукции местных предприятий.

В правительстве Нижегородской области считают эпидемии ключевыми проблемами в мясной отрасли: «На сегодняшний день в области зафиксированы случаи африканской чумы свиней и птичьего гриппа. Это касается личных подсобных хозяйств, в производстве пока ситуация стабиль-

ная. Перенос чумы осуществляется с продуктами питания, например с салом», — рассказывает и. о. министра сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области Алексей Морозов. По его словам, ситуация с птичьим гриппом вызывает тревогу на юге области в Краснооктябрьском районе: «Чрезвычайная ситуация объявлена в селах Уразовка и Овечий Овраг, где вся зараженная птица будет сжигаться. По нашему мнению, птичий грипп был завезен в Нижегородскую область из Чувашии с птицами, поставляемыми на ярмарки».

Генеральный директор экспертно-аналитического центра агробизнеса «АБ-Центр» Алексей Плуглов отмечает, что сравнительная динамика производства мяса за первое полугодие 2018 года, по отношению к аналогичному периоду 2017 года, не говорит об ощутимых изменениях в объемах производства мяса в Нижегородской области. Однако эксперт все же прогнозирует небольшое снижение объемов производства в этой отрасли: «По итогам 2018 года в регионе ожидается некоторое сокращение производства говядины — в пределах 3–4%, мяса птицы — менее чем на 2%. Производство свинины в целом останется на прошлогодних отметках».

МАЛЫХ — МАЛО Что касается остальных отраслей пищевой промышленности региона, чьи доли менее значимы в общем объеме произведенной продукции, то там, по данным министерства сельского хозяйства, существенных изменений не наблюдается. Так, доля производства готовых кормов для животных в январе—мае 2018 года снизилась на 0,8% и составила 3,1%. Объем отгрузки кормов составил 1 млрд руб. Как сообщил и. о. министра сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области Алексей Морозов, основной причиной, которая пока сдерживает ход заготовки кормов, является дождливая погода.

В производстве растительных и животных масел и жиров из-за этого также обозначилось незначительное снижение в размере 0,2%. Доля этой продукции в общем объеме за январь—май 2018 года составила 8,7%. Объем отгрузки масел достиг 2,8 млрд руб.

Производство муки, круп и крахмала выросло, поэтому их доля в общем объеме увеличилась с 4,2% до 5%, а объем отгрузки достиг 1,6 млрд руб. Доля переработки и консервирования фруктов и овощей также увеличилась на 1%, до 2,9%. Объемы переработки и консервирования рыбы остались на том же уровне, составив в январе—мае 2018 года, как и в прошлом году, 0,6% от общего объема произведенной продукции в регионе. Всего же продуктов переработки рыбы было отгружено за пять месяцев 2018 года на 200 млн руб. ■



ЦЕНЫ НА ЗЕРНО НЕ ВЗОЙДУТ

НИЗКИЕ ЦЕНЫ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ НА ЗЕРНОВЫЕ КУЛЬТУРЫ БУДУТ РАСТИ ТОЛЬКО В НОМИНАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ — С УЧЕТОМ ЖЕ ИНФЛЯЦИИ ЗЕРНО ПРОДОЛЖИТ ДЕШЕВЕТЬ, ОТМЕЧАЕТСЯ В ПРОГНОЗЕ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ (ОЭСР) И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ООН (ФАО) НА 2018–2027 ГОДЫ. ПРОИЗВОДСТВО ЗЕРНА И ЕГО ЗАПАСЫ ДОСТИГЛИ РЕКОРДНЫХ УРОВНЕЙ, А РОСТ СПРОСА ЗАМЕДЛЯЕТСЯ — И ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ МОЖЕТ ПРОДЛИТЬСЯ ДО 2027 ГОДА.

ЕВГЕНИЯ КРЮЧКОВА

Мировые цены на зерновые в реальном выражении будут снижаться в течение следующих десяти лет, констатирует совместный прогноз Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН и ОЭСР на 2018–2027 годы. Ситуация объясняется тем, что в последние годы производство зерновых превышало спрос (в 2017 году производство зерна достигло нового максимума), что привело к образованию рекордных запасов. По оценкам экспертов, рост спроса в ближайшие годы будет ослабевать и сможет поддержать только номинальный рост цен на зерновые — как и ожидаемое удорожание масличных культур.

Мировое производство зерновых увеличится на 13% благодаря росту урожаев — в ФАО и ОЭСР ожидают, что мировой сбор пшеницы вырастет с 740 млн тонн в 2017-м до 833 млн тонн в 2027 году. Большую часть прироста обеспечит Индия (20 млн тонн), Евросоюз (12 млн тонн), Россия (10 млн тонн), Пакистан (6 млн тонн) и Турция (5 млн тонн). Совокупное потребление зерновых (включая корма и другие культуры) может увеличиться на 14% к 2027 году: с 2,6 млрд тонн до 2,9 млрд тонн в 2027 году, но основной рост спроса

придется на корма (плюс 167 млн тонн), спрос на продовольственные нужды (включая производство продуктов) вырастет за тот же срок на 151 млн тонн. При этом большая часть потребления (84%) будет приходиться на развивающиеся страны, где основным потребителем будет выступать население. В ОЭСР и ФАО прогнозируют, что потребление пшеницы будет расти теми же темпами, что и ее производство (те же 13%), половину роста потребления обеспечат Китай (23 млн тонн), Индия (12 млн тонн), Пакистан (6 млн тонн) и Египет (4 млн тонн).

Объемы мировой торговли зерновыми культурами к 2027 году вырастут на 55 млн тонн, достигнув 459 млн тонн. Активнее всего будет идти торговля пшеницей — на мировой рынок будет поступать до 24% ее глобального производства. Так, экспорт пшеницы вырастет на 24 млн тонн — до 199 млн тонн к 2027 году. Важную роль на этом рынке в течение последних нескольких лет, отмечается в докладе, играет Россия, ставшая в 2016 году лидером по поставкам, обогнав Евросоюз, — ожидается, что в 2027 году ее доля составит 20% мирового экспорта пшеницы.



Отметим, в новом сельскохозяйственном сезоне Минсельхоз прогнозирует экспорт зерна на уровне 40–45 млн тонн с учетом остатков и ожидаемого уро-

жая этого года (100 млн тонн против 135,4 млн тонн в 2017 году). Ранее Минсельхоз снижал свой прогноз до 35–40 млн тонн, ссылаясь на засуху на юге России. ■

Производственное объединение «Гамми» успешно реализует стратегию выхода на азиатские рынки

Нижегородская компания по производству начинок и наполнителей планирует выйти на пищевой рынок Азии. Стратегия реализуется в сотрудничестве с Российским Экспортным Центром (РЭЦ), который оказывает содействие в решении правовых, логистических и экономических вопросов с органами исполнительной власти и зарубежными партнерами.



Для развития экспортных поставок компания «Гамми» заключила контракт с китайским центром сертификации качества CQC (China Quality Certification Centre). В марте 2018 года производственные площадки ПО «Гамми» прошли сертификацию качества китайского центра CQC. В компании надеются занять весомую долю азиатского рынка производства ингредиентов для молочной, кондитерской и хлебопекарной промышленности.

Как сообщили в производственном объединении, решение экспертов CQC о соот-

ветствии системы контроля качества «Гамми» ведущим мировым стандартам открывает для нижегородского предприятия возможность выйти на рынки азиатского региона. По словам генерального директора ЗАО ПО «Гамми» Александра Красильщикова, согласно последним оценкам доля компании на российском рынке начинок и наполнителей достигает 30%, однако «Гамми» планирует занять «весомую долю новых привлекательных рынков». «Компания одна из первых в России освоила выпуск начинок и наполнителей для кондитерской, хлебопекарной, молочной продукции и мороженого. В своей работе мы ориентируемся на передовые технологии производства пищевых ингредиентов, отслеживаем современные рыночные тенденции и всегда остаемся актуальными для наших потребителей. Мы не останавливаемся в своем развитии, перед нами открываются новые перспективы роста», — добавил господин Красильщиков.

Поскольку работа на международных рынках предполагает большую ответственность на всех этапах производства продуктов, то специалисты «Гамми» взаимодействуют с ведущими компаниями — мировыми лидерами в производстве и поставке ингредиентов. Это сотрудничество включает обмен опытом и технологиями, поставки качественного сырья

для собственного производства, обновление существующих рецептур и разработку новых продуктов. «Находясь в постоянном контакте с внешними рынками, мы можем оперативно отслеживать изменения, вкусовые предпочтения и ретранслировать их на внутренний рынок», — говорит Александр Красильщиков.

Поступательно развивая экспортное направление деятельности, в мае 2018 года на 19-й ежегодной международной специализированной выставке инноваций в сфере еды и напитков «Sial China 2018» в Шанхае производственное объединение «Гамми» представило азиатским партнерам различные виды начинок и наполнителей. Конфитюры, фруктово-ягодные наполнители, термостабильные кремы, декоративные гели, вареное сгущенное молоко — эти ингредиенты применяются при производстве кондитерских и хлебобулочных

изделий, молочной продукции и мороженого. В ходе выставки продукт производства «Гамми» — «Сгущенка вареная массовая доля жира 11%» — был признан победителем в категории «Кондитерские изделия» в конкурсе «За производство высококачественной биологически безопасной продовольственной продукции». Кроме компании «Гамми» в павильоне «Made in Russia» было представлено более 100 производителей из 30 регионов России.

В августе производственному объединению «Гамми» исполняется 25 лет. За этот продолжительный период компания отладила систему поставок сырья, производства и продаж, но не останавливается в своем развитии. «Перед нами открываются новые перспективы роста и привлекательные рынки, весомую долю которых мы планируем занять», — говорит Александр Красильщиков.

реклама

Справка

ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ «ГАММИ» — вертикально-интегрированный холдинг полного производственного цикла от выращивания и заготовки сырья до производства и продаж высококачественной продукции для многих отраслей пищевой промышленности, один из лидеров на российском рынке начинок и наполнителей для кондитерских, хлебопекарных, молочных производств и индустрии мороженого. Образован в 1993 году. Региональная дилерская сеть охватывает более 70 регионов РФ и страны Евразийского таможенного союза. Основные принципы работы компании: изучение спроса, быстрая реакция на потребности покупателей, индивидуальный подход к каждому клиенту, использование лучших мировых технологий и строгий контроль качества продукции.



РЕГИОНЫ ГОТОВЫ НАРАЩИВАТЬ ЭКСПОРТНЫЕ ОБЪЕМЫ

ФОКУС РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА БУДЕТ СМЕЩАТЬСЯ В РЕГИОНЫ. ОБ ЭТОМ ЗАЯВИЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТНОГО ЦЕНТРА (РЭЦ) АНДРЕЙ СЛЕПНЕВ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ (ПМЭФ). ЭТО РЕШЕНИЕ ПРИНЯТО БОЛЕЕ ЧЕМ ВОВРЕМЯ: РЕГИОНЫ УЖЕ УВИДЕЛИ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ЭКСПОРТНЫХ ПРОЕКТАХ СРЕДНИХ КОМПАНИЙ И НАПРЯМУЮ СВЯЗЫВАЮТ ИМЕЮЩИЕСЯ КОРПОРАТИВНЫЕ ИСТОРИИ УСПЕХА С ПОПЫТКОЙ БИЗНЕСА РАСШИРИТЬ РЫНКИ СБЫТА, ПРЕЖДЕ ВСЕГО ЗА СЧЕТ ВЫХОДА ЗА РУБЕЖ. РЕГИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ ЭКСПОРТНОГО РАЗВИТИЯ, ОБСУЖДЕНИЕ КОТОРЫХ НАЧАЛОСЬ НА ПМЭФ В 2018 ГОДУ, А ТАКЖЕ ОРИЕНТАЦИЯ РЭЦ НА РЕГИОНАЛЬНУЮ СПЕЦИФИКУ ВЫВЕДУТ ЭТУ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИЗ СФЕРЫ ПИЛОТНОЙ, СДЕЛАВ ЕЕ ОБЩИМ ПРАВИЛОМ ДЛЯ ВСЕЙ СТРАНЫ.

НИКОЛАЙ ГРАЧЕВ

Региональное измерение системы поддержки экспортной деятельности традиционно было одним из столпов деятельности РЭЦ, и Петербургский международный экономический форум традиционно был площадкой, на которой обсуждалось текущее состояние дел по этому направлению — регионы на ПМЭФ крайне активны. «Взаимодействие с субъектами Российской Федерации является одним из приоритетов для группы РЭЦ. Мы выстраиваем работу по развитию партнерских взаимоотношений с регионами с целью дальнейшего формирования единых механизмов поддержки экспортеров и экспортно ориентированных компаний», — сказал Андрей Слепнев.

За 2016-2017 годы РЭЦ уже заключил с региональными властями 34 соглашения, которые становятся одним из элементов повышения эффективности мер поддержки экспортеров в регионах. В 2018 году такие же договоренности достигнуты еще с семью регионами: соглашения о сотрудничестве РЭЦ подписал на ПМЭФ с Орловской, Нижегородской, Ивановской, Новгородской, Ленинградской, Архангельской областями, Забайкальским и Краснодарским краями. Впрочем, именно в 2018 году стало очевидно, что время «пилотов» для создания экосистем поддержки экспорта заканчивается: фокус работы РЭЦ естественным образом перемещается в регионы. К тому же появление нацпроекта по поддержке несырьевого экспорта делает естественной ситуацию, в которой губернаторы лично заинтересованы в развитии региональных программ поддержки экспорта, росте числа экспортеров, особенно из среды малого и среднего бизнеса (МСП).

«Реализация поставленной президентом задачи по росту несырьевого экспорта невозможна без увеличения числа экспортеров, основным ресурсом для этого являются предприятия малого и особенно среднего бизнеса», — заявил на ПМЭФ глава группы РЭЦ Андрей Слепнев. По его словам, задача группы на ближайшее время — модернизировать систему поддержки и обеспечить субъекты МСП доступными финансовыми инструментами, позволяю-

ГЛАВА РЭЦ АНДРЕЙ СЛЕПНЕВ НА ПРОФИЛЬНОЙ СЕССИИ ПМЭФ БЫЛ ДАЖЕ УДИВЛЕН ПОЛНОЙ ПОГРУЖЕННОСТЬЮ ГУБЕРНАТОРОВ В СОРЕВНОВАНИЕ ЗА РОСТ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ



ФОТО: АНДРЕЙ СЛЕПНЕВ

щими встроиться в мировые цепочки поставок. «Уже сейчас есть много „историй успеха“ среди не крупных экспортеров, которые можно и нужно тиражировать. Одна из наших главных задач — показать региональным предприятиям, что экспорт — это реальность. Мы должны пробудить их аппетит к экспортной деятельности. Показать, что национальные компании могут стать игроками глобального рынка, а не только работать внутри страны. РЭЦ помогает компаниям грамотно составлять стратегию выхода за рубеж и обеспечивает поддержку на любом из этапов экспортного цикла. Важно сделать все, чтобы экспортеру сопутствовал успех», — пояснил он.

РЭЦ совместно с ИД «Коммерсантъ» провел в рамках ПМЭФ-2018 сессию, посвященную развитию и укреплению экспортного потенциала регионов, причем основной темой для обсуждения стал

не экспорт крупных корпоративных структур, а обсуждение потребностей малого и среднего бизнеса при реализации экспортной политики: потенциальные «региональные чемпионы» в субъектах федерации уже существуют, однако реальные успехи при выходе компаний на мировой рынок могут быть достигнуты только после интеграции этих компаний в общую национальную экосистему поддержки экспортной деятельности. В дискуссии на ПМЭФ приняли участие министр экономического развития Максим Орешкин, губернаторы, представители Удмуртии, Башкирии, Калужской, Тульской, Калининградской, Вологодской областей, Хабаровского края, также президент «Деловой России» Алексей Репик, президент Торгово-промышленной палаты Сергей Катырин, президент «Опоры России» Александр Калинин. Темой обсуждения стал глав-

ным образом разработанный РЭЦ региональный экспортный стандарт.

Группа РЭЦ активно развивает свое территориальное присутствие в регионах за счет создания сети собственных обособленных подразделений. В настоящее время собственная сеть РЭЦ представлена во всех федеральных округах и насчитывает 15 представительств. В прошлом году РЭЦ через свои региональные офисы оказал поддержку 2,4 тыс. экспортеров на общую сумму более \$2 млрд. Одним из ключевых направлений сотрудничества с регионами является работа по созданию благоприятных условий для развития экспортной деятельности, так называемой экосистемы экспорта. Работа по данному направлению была начата РЭЦ совместно в 22 регионах в прошлом году. Кроме того, на базе Школы экспорта РЭЦ реализуется Программа развития

НАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ МОГУТ СТАТЬ ИГРОКАМИ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА, А НЕ ТОЛЬКО РАБОТАТЬ ВНУТРИ СТРАНЫ

экспортных компетенций для предпринимателей. В 2017 году по этой программе прошли обучение представители 2,3 тыс. уникальных компаний в 41 субъекте РФ, а в 2018 году к реализации программы присоединились еще 14 регионов.

В лидерах роста экспорта в регионах — сферы поставок химической продукции, драгметаллов и камней, продукции электротехники и деревообработки, а также, разумеется, продукция АПК. Десятку крупнейших экспортирующих регионов России по итогам января — марта 2018 года привычно возглавляют Москва (\$47,5 млрд), Тюменская область (\$6,6 млрд) и Санкт-Петербург (\$5,5 млрд). Однако следующие в списке регионы уже не так предсказуемы — это Кемеровская область (\$4 млрд), Республика Татарстан (\$3,3 млрд), Свердловская область (\$1,9 млрд), Краснодарский край (\$1,8 млрд) и Иркутская область (\$1,8 млрд).

Причем происходящее в регионах второй-третьей десятки зачастую даже интереснее. Так, по мнению Анатолия Артамонова, губернатора Калужской области, сейчас вообще самое благоприятное время для экспорта, причем именно сырьевого. «В 2017 году мы увеличили объем экспорта почти в два раза. И речь идет именно о продукции обрабатывающих производств. Почти две трети — это машиностроение и металлообработка. Это очень серьезные цифры», — подчеркнул Анатолий Артамонов на сессии ПМЭФ. По словам Андрея Кувшинникова, губернатора Вологодской области, в 2017 году регион увеличил экспорт на 20%. «Наш внешнеторговый оборот превысил \$4 млрд, причем \$3,5 млрд — это именно экспорт. Еще недавно экспортную нишу занимали два предприятия — „Северсталь“ и „Фосагро“. Сегодня появились новые игроки: 20% в экспорте Вологодской области теперь занимают компании, которые пять лет назад начали участвовать в нашей программе бизнес-кооперации, направленной на то, чтобы ма-

С КАКИМИ РЕГИОНАМИ РЭЦ ПОДПИСАЛ СОГЛАШЕНИЯ НА ПМЭФ-2018

Нижегородская область
Экспорт всего — \$3,9 млрд, ННЭ — \$3 млрд (+50%). Среди товаров—лидеров роста — трубы большого диаметра, оборудование для ядерных реакторов, подсолнечное масло, термическое оборудование, ациклические углеводороды.

Орловская область
Экспорт всего — \$222 млн, несырьевой неэнергетический экспорт (ННЭ) — \$220 млн (+25,3% роста ННЭ в 2017 году к 2016 году). Среди товаров—лидеров роста — облицовочная плитка, рапсовое масло, холодильное

оборудование, спецавтотранспорт, соя.

Ивановская область
Экспорт всего — \$164,1 млн, ННЭ — \$163,8 млн (+12,8%). Среди товаров—лидеров роста — хлопчатобумажные ткани, насыщенные ациклические монокарбоновые кислоты, части подъемного, дорожно-строительного и горного оборудования, белье постельное, столовое, туалетное и кухонное, древесно-стружечные плиты.

Новгородская область
Экспорт всего — \$1,05 млрд, ННЭ — \$1,02 млрд (+12,7%). Среди

товаров—лидеров роста — азотные удобрения, смешанные удобрения, аммиак, фанера, пиломатериалы.

Архангельская область
Экспорт всего — \$2,4 млрд, ННЭ — \$852 млн (+8,9%). Среди товаров—лидеров роста — пиломатериалы, рыбное филе, немелованные крафт-бумага и крафт-картон, мороженая рыба, специальное механическое оборудование.

Забайкальский край
Экспорт всего — \$287 млн, ННЭ — \$68,7 млн (+39,1%). Среди товаров—лидеров роста — пиломатериалы, радиоактивные мате-

риалы, пшеничная мука, подсолнечное масло, мороженое.

Краснодарский край
Экспорт всего — \$7 млрд, ННЭ — \$2,9 млрд (+14,2%). Среди товаров—лидеров роста — пшеница, подсолнечное масло, сахар, трубы большого диаметра, ячмень.

Ленинградская область
Экспорт всего — \$5,6 млрд, ННЭ — \$2,3 млрд (+21,5%). Среди товаров—лидеров роста — ферросплавы, циклические углеводороды, шины пневматические, немелованная графическая бумага и картон, смешанные удобрения.

лые компании имели возможность поставлять свою продукцию крупным игрокам рынка. Мы вовлекли в этот процесс 400 малых предприятий. Поняв, что их продукция востребована на российском рынке, эти компании стали осуществлять поставки за рубеж. Сейчас в регионе 176 малых предприятий, которые поставляют продукцию на экспорт. Раньше такого не было никогда», — говорит Андрей Кувшинников. «В рамках совершенствования экосистемы для развития несырьевого экспорта необходимо создавать такие условия на местах, при которых региональные компании смогут осваивать внешние рынки. Задача государства — использовать потенциал представителей малого и среднего бизнеса, научившись „выращивать“ экспортеров из малых и средних предприятий, в том числе с высоким уровнем наукоемких направлений и сектора услуг», — рассказал на сессии ПМЭФ о задачах региональной работы Андрей Слепнев.

В свою очередь, для нового состава правительства в рамках нацпроектов усиление экспортной активности регионов — один из способов решения национальных задач. «Правительство нацелено на поддержку экспорта и создание условий, при которых экспорт не будет зависеть от колебаний цен на нефть. Для нас очевидно, что при волатильном курсе невозможно стабильное развитие международной торговли, причем это касается не только экспорта, но и совместных производств с иностранными партнерами. У всех сегодня есть четкое понимание, что без роста экспорта не может быть роста российской экономики», — подчеркнул на сессии ПМЭФ Максим Орешкин.

Отметим, одной из важных «нематериальных» задач РЭЦ в регионах является повышение уровня «экспортной грамотности», особенно среди представителей малого и среднего бизнеса. Одна из целей группы — продемонстрировать региональным

предприятиям, что экспорт — это не фантазии, а совершенно реальная возможность и источник рентабельности. «Наша задача — развернуть менталитет российских предпринимателей: мы должны помочь им осознать себя глобальными игроками рынка. Это касается не только экспорта товаров, все большую значимость приобретает экспорт услуг. Экспорт туризма, транспортных услуг, инжиниринг — все это сферы с высокой добавленной стоимостью», — резюмировал Андрей Слепнев.

Это достаточно серьезный идеологический поворот для всех участников процесса: в 2001–2014 годах большинство предпринимателей из средних компаний считали, что их задача-максимум — вырастить игрока национального рынка, работающего исключительно внутри страны. Демонстрация того, что национальная компания из России естественным образом может и должна быть игроком глобального рынка, — одна из насущных задач РЭЦ на ближайшие годы. ■

Экспорт как по маслу

По итогам 2017 года Группа компаний НМЖК заняла первое место по объемам экспорта подсолнечного масла в Китай и вошла в топ-5 крупнейших экспортеров России по поставкам этого продукта. Развитие внешнеэкономической деятельности — одно из важнейших стратегических направлений работы компании на ближайшие годы.

Национальный проект «Международная кооперация и экспорт», который стартует в 2018 году, призван обеспечить развитие несырьевого экспорта промышленных отраслей с высоким потенциалом поставок продукции за рубеж. Одно из основных направлений, способных обеспечить прорывное развитие, — экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки. Сельское хозяйство будет играть все большую роль во внешней торговле, учитывая рост мирового населения и увеличение потребления в развивающихся странах. В рамках приоритетного проекта по развитию поставок за границу продукции агропромышленного комплекса (АПК) планируется увеличить экспорт с \$21,7 млрд до \$45 млрд. В частности, поставки масложировой продукции — с \$3,1 млрд до \$8,6 млрд.

Национальный проект по развитию экспорта ставит задачу увеличить объемы отгрузки продукции АПК более чем в два раза — речь идет о качественном прорыве. Такой результат возможен при достижении синергии инвестиций бизнеса в производство и сфокусированной поддержке государства в области развития экспортной инфраструктуры и крупных проектов, которые способны дать качественный прорыв и обеспечить достаточно быстрый возврат инвестиций.

Приоритетами НМЖК в экспорте остаются продукты переработки подсолнечника: под-

солнечное масло, шрот и лузга подсолнечника. В 2017 году экспорт НМЖК по этим позициям превысил 250 тыс. т, общие объемы экспорта составили более 280 тыс. т. Компания активно развивает поставки сырьевой продукции в Китай, Иран и Европу и потребительской продукции — в страны СНГ. Кроме масложирового направления, компания планирует существенно нарастить экспорт и по другим видам сельхозпродукции, в частности по зерновым.

НМЖК регулярно принимает участие в профильных международных конференциях и ищет новых партнеров за границей. Компания также оказывает консультационную поддержку партнерам в организации внешнеэкономической деятельности, помогая находить оптимальные решения в вопросах выстраивания логистики, законодательного регулирования и поиска контрагентов на международных рынках.

Компания продолжает инвестировать в развитие производства, что, в том числе, создает возможности для появления новых экспортных направлений. В конце 2017 года НМЖК запустила в Сорочинске Оренбургской области линию по выпуску подсолнечного лецитина. Новое производство позволяет ежегодно отгружать до 1,4 тыс. т высококачественного подсолнечного лецитина. Компания уже достигла договоренностей об экспортных поставках продукции в Нидерланды. Группа компаний НМЖК также увеличила мощности переработки на Сорочин-



ском маслоэкстракционном заводе до 1,6 тыс. т маслосемян в сутки.

Группа компаний планирует провести реконструкцию комплекса по переработке масличных в Урюпинске Волгоградской области. Учитывая выгодное логистическое расположение завода, это поможет обеспечить существенное укрепление экспортных позиций компании.

«Уже сейчас мы делаем в экспорте то, что не делал раньше никто в маслодобывающей отрасли в России. Мы первыми в России вышли на отгрузки танкеров от 30 тыс. т с прямой

загрузкой в одном порту при отсутствии портовых пищевых терминалов. Чтобы загрузить судно такого объема, требуется заполнить более 500 цистерн подсолнечным маслом, обеспечить их быструю отправку в порт и непрерывную подачу в танкер. При этом мы полностью закрываем потребность перерабатывающих комбинатов НМЖК в подсолнечном масле для производства масложировой продукции — майонезов, соусов, маргаринов и спредов», — сообщил генеральный директор АО НМЖК Станислав Рожнов.

ПРИНУЖДЕНИЕ К РОСТУ

ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2018 ГОДА ПРОШЕЛ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, НЕСМОТЯ НА ТЕХНИЧЕСКОЕ ПАДЕНИЕ АКТИВОВ, УДАЧНО: ОБЪЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ И ПРИБЫЛИ РАСТУТ, РАСЧИСТКА БАЛАНСОВ ОТ ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ ЗАВЕРШИЛАСЬ. МОЖНО ГОВОРИТЬ О ВОССТАНОВЛЕНИИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ. ВПРОЧЕМ, ЭТИ ТРЕНДЫ ПОКА НЕЛЬЗЯ НАЗВАТЬ УСТОЙЧИВЫМИ. ПЕТР РУШАЙЛО



АКТИВНАЯ КОРРЕКЦИЯ По итогам первого квартала 2018 года активы российского банковского сектора сократились на 1,8%, с 85,192 трлн до 83,601 трлн руб.; если вычесть фактор валютной переоценки, то, по данным Банка России, падение активов было несколько меньшим — 1,6%. ЦБ указывает, что такое падение стало возможным, потому что «январская консолидация бизнеса крупных банков привела к снижению их взаимных межбанковских операций», то есть из-за технических факторов. «Если мы очистим баланс от валютной переоценки, наибольшие изменения приходятся на портфель межбанковских кредитов. То есть объяснение ЦБ находит подтверждение», — говорит начальник аналитического управления Нордеа-банка Дмитрий Феденков.

«Сокращение активов произошло только в межбанковском кредитовании (–28%), тогда как объем кредитования населения и компаний вырос на 2,2% в первом квартале 2018 года, — констатирует директор Центра стратегической коор-

НАБЛЮДАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В КАПИТАЛОЕМКИХ ОТРАСЛЯХ, ТАКИХ КАК ГОРНОДОБЫВАЮЩАЯ И ОБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, И В НЕКОТОРЫХ ДРУГИХ НАПРАВЛЕНИЯХ, НАПРИМЕР В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

динации Росбанка Алексей Смирнов. — Наиболее значительные сокращения межбанка произошли в процессе присоединения ВТБ24 к ВТБ, а также в банке «ФК Открытие» и Бинбанке».

Если говорить об абсолютных цифрах, ситуация примерно такова. Активы банка ВТБ на 1 апреля составляли, по данным рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», 11,768 трлн руб., в то время как на 1 января совокупные активы банков ВТБ и ВТБ24 до их объединения находились на уровне 13,236 трлн руб. Активы банка «ФК Открытие» за первый квартал уменьшились на 28,1% — с 1,765 трлн до 1,269 трлн руб., Бинбанка — на 17,5% (с 1,012 трлн до 0,835 трлн руб.), активы еще одного крупного санлируемого банка, Промсвязьбанка, — на 12,4% (с 0,979 трлн до 0,857 трлн руб.). Таким образом, при общем падении активов банковской системы на 1,591 трлн руб. сокращение суммарных активов ВТБ и ВТБ24 после их объединения составило 1,468 трлн руб., падение активов находящихся под санацией ЦБ «ФК Откры-

тие», Бинбанка и Промсвязьбанка — 0,795 трлн руб. В сумме это больше сокращения активов системы в целом, следовательно, у остальных банков в целом активы выросли (примерно на 0,8%).

Отметим также, что в случае с санлируемыми банками значительная часть падения активов, по данным рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», пришлась на кредиты нефинансовым организациям — видимо, это было связано со списанием безнадежных ссуд.

«Идут два процесса, — говорит старший аналитик «ВТБ Капитал» Михаил Шлемов. — С одной стороны, объединение банков приводит к сокращению внутригруппового фондирования. И второй момент: продолжающаяся корректировка чистых активов санлируемых банков, то есть фактически списание части их кредитного портфеля, а также дополнительное резервирование на потери по ссудам, которое приводит к снижению чистых активов. И этот процесс не одномоментный, он будет продолжаться, так

что продолжение негативной динамики активов санлируемых банков вполне возможно».

КОРПОРАЦИИ БЕРУТ СВОЕ В первом квартале 2018 года наблюдалось оживление рынка корпоративного кредитования: прирост корпоративного кредитного портфеля — 1,4%, с учетом валютной переоценки — 1,8% против падения на 3,1% и на 0,9% соответственно в первом квартале 2017-го (данные ЦБ РФ).

«Мы наблюдаем постепенное восстановление спроса на кредитные ресурсы нефинансового сектора, — рассказывает Алексей Смирнов. — В частности, наблюдается увеличение инвестиционной активности в капиталоемких отраслях, таких как горнодобывающая и обрабатывающая промышленность, и в некоторых других направлениях, например в сельском хозяйстве».

Если учесть, что в 2016 году рынок корпоративного кредитования довольно сильно просел (–9,5% за год), вполне можно было бы говорить о смене тенденции и восстановлении спроса на кредитные ресурсы. Однако некоторые эксперты не склонны торопить события.

«К сожалению, тот темп роста кредитного портфеля, который отмечается в последнее время в целом по системе, довольно низок — я бы считал преждевременным заявлять о старте нового кредитного цикла», — полагает Дмитрий Феденков.

Михаил Шлемов придерживается противоположной точки зрения. «Мы считаем, что это начало нового тренда, начало нового кредитного цикла, — говорит он. — Чуть раньше мы видели аналогичную смену тенденций на рынке розничного кредитования, теперь процесс дошел до корпоративного сегмента». При этом аналитик считает, что темпы роста рынка корпоративного кредитования не достигнут тех уровней, которые наблюдались до 2014 года (12,1% в 2010 году, 26,0% — в 2011-м, 12,7% — в 2012-м и 2013-м), и в целом этот рост будет коррелировать с темпами роста номинального ВВП, то есть об окончании периода спада в корпоративном кредитовании можно говорить практически наверняка.

Одновременно с ростом корпоративного кредитного портфеля наблюдалось некоторое ухудшение его качества. По данным Банка России, объем просроченной задолженности по корпоративному кредитному портфелю увеличился на 8,5%, а удельный вес просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям вырос с 6,4% до 6,9% (данные с учетом валютной переоценки).



БАНКИ

«МЫ НЕ ЗАГОНЯЕМ КЛИЕНТА В ПРОКРУСТОВО ЛОЖЕ, А ИЩЕМ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ»

Какие преимущества дает внедрение системы сбора биометрических данных клиентам российских банков, стоит ли опасаться усиления налогового контроля при переводах денежных средств с карты на карту и как повлияет на рынок централизация банковского надзора — рассказал начальник Управления по развитию филиальной сети ПАО «НБД-Банк» Андрей АРДАБЬЕВСКИЙ.



рынок, который предлагает разные варианты. При этом отдача от этих затрат видится в далекой-далекой перспективе. Она пока очень эфемерна, а мы привыкли все просчитывать. Наверное, поэтому и работаем на рынке уже 26 лет. Если бы мы просчитывали выгоду от этого проекта исключительно для себя, мы, возможно, и не внедрились бы его никогда. Но закон есть закон.

— Внедрение биометрии подразумевает сбор персональных данных клиентов. Кто именно будет отвечать за их сохранность и конфиденциальность?

— Отвечать за это будут банки. Будут введены дополнительные способы шифрования и хранения информации. Но ничего принципиально нового не произойдет. У нас и так масса конфиденциальной информации, которую мы мало кому выдаем. При этом введение системы биометрии не отменит работы бюро кредитных историй. Эти инструменты будут дополнять друг друга. БКИ — это финансовая информация о качестве обслуживания клиентом своих кредитов, а биометрия — это данные о его личности.

— В последнее время вновь начала активно обсуждаться перспектива введения централизации банковского надзора. Насколько банковская система РФ готова к этому процессу и осложнит ли это работу региональных банков?

— Начнем с того, что это не подтвержденная на 100% новость. Уже несколько лет отлаживается механизм текущего надзора за деятельностью банков. Он, в частности, касается комплексного контроля над ведением банковской деятельности, включая риски кредитования, операционные риски, систему залогового обеспечения. В предстоящей централизации банковского надзора есть огромный плюс для средних коммерческих банков.

” ДО КОНЦА 2018 ГОДА 25% НАШИХ ОТДЕЛЕНИЙ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ОБОРУДОВАНЫ ТОЧКАМИ ДЛЯ СБОРА БИОМЕТРИЧЕСКИХ ДАННЫХ. ДО КОНЦА 2019 ГОДА ОХВАТ ДОЛЖЕН БЫТЬ 100%.

— В российской банковской сфере начинается внедрение биометрической системы. Как вы оцениваете перспективы и необходимость этого нововведения?

— В этом процессе будет задействовано много различных субъектов, каждый из которых имеет свое видение. Но самый главный интерес в этом — интерес государства, связанный с повышением безопасности банковской системы. В получении информации о субъектах, являющихся гражданами России, наверное, есть какой-то элемент «большого брата». Но необходимо понимать, что это делается в интересах безопасности этих самых граждан. Кроме того, введение биометрической системы значительно облегчит процесс получения услуг для клиентов банков, в первую очередь — для физических лиц. Они будут избавлены от необходимости получать различные справки, доказательства, согласование и прочие документы. Все нужные данные о них будут храниться в единой базе и могут быть доступны банковскому работнику в несколько нажатий кнопок на клавиатуре.

— Сколько времени потребуются на внедрение биометрии и во сколько это обойдется банкам?

— Сроки внедрения четко определены. До конца 2018 года 25% наших отделений должны быть оборудованы точками для сбора биометрических данных. До конца 2019 года охват должен быть 100%. Что касается стоимости — дорого. Для банка затраты на внедрение системы биометрии на одно рабочее место составляют несколько миллионов рублей. Дальше все зависит от того, насколько велика его филиальная сеть. Кроме того, многое зависит от качества оборудования и программного продукта. Это тоже

Ранее у нас существовало довольно серьезное организационное ограничение по территориальной экспансии. Банки не имели права открывать «легкие» офисы за пределами федерального округа, где находится головной офис банка. Если, к примеру, банк зарегистрирован на территории, подведомственной Волго-Вятскому отделению ЦБ РФ, то только в ее рамках мы и можем эти «легкие» офисы открывать. Если мы выходим за границы этой территории, мы были обязаны открывать полноценный филиал. Это дорого. Теперь же мы сможем открывать рентабельные для нас офисы там, где хотим. Мы этого ждали.

— Можно ли ожидать, что этот процесс приведет к уходу ряда банков с рынка? Например, тех, кто пытается вести нечестную игру?

— Думаю, что процент ушедших будет не очень велик. Всех «плохишей» уже вычистили. Правда, это очень серьезно осложнило деятельность для довольно большого круга их клиентов. Сейчас люди, которые кредитуются в одном банке, очень мало. Каждый старается найти более выгодный вариант, оптимизировать свою финансовую деятельность. А все банки работают в одной системе, поэтому если один элемент из нее выпадает, то это отражается, как на клиентах, так и на других банках. Например, мы знаем, что клиент — хороший, и мы готовы его взять к себе на обслуживание, но в закрывшемся банке висит непогашенный остаток и хорошие залоговые. Мы готовы перекредитовать клиента, вернуть залоговые, но получаем отказ. И если централизация банковского надзора позволит подобные риски вовремя вскрывать и предотвращать, будет только лучше.

— Новость об усилении налогового контроля над переводами с карты на карту вызвала много шума. Граждане встревожены сообщениями о том, что теперь при любом переводе с карты на карту с них будут брать дополнительный налог. Чем может грозить такое нововведение обычным гражданам и бизнесу?

— Введение этого новшества является не чем иным, как попыткой вычленив недобросовестных игроков. Это очередной, вполне закономерный и логичный этап многолетних действий, предпринимаемых государством для наведения порядка в налоговой системе. Иными словами — если я «брошу» дочку на карту деньги, никого это интересовать не будет. А если некий предприниматель принимает платежи на свою карту за товары или услуги, выводив их из-под налогового контроля, то такого быть не должно. Это процесс обеления финансово-хозяйственной деятельности. Естественно, фискальным органам необходимо решить вопрос, как отсортировать различные типы платежей.

— Как можно просчитать ожидаемый экономический эффект от усиления налогового контроля?

— Эффект может быть только один — увеличение налоговых платежей. По своим клиентам знаю: когда бизнес выходит из серой зоны, расходы у него возрастают. Но такова жизнь. У нас и так не самые высокие налоги, с ними можно жить. А если ты в них не укладываешься, если тебе не хватает рентабельности, то это не государство плохое. Это тебе нужно задуматься, тот ли бизнес ты ведешь, и что можно изменить. Может быть, есть смысл заняться чем-то другим.

— В последние годы крупные федеральные банки активно развивают свою розничную сеть. Как обстоят дела с этим у региональных банков, в частности у НБД-Банка.

— Я наблюдаю, как крупные банки успели построить сеть дорогих офисов, закрыть их и открыть новые. Мы себе такую роскошь позволить не можем. Мы привыкли все считать. Возможно, поэтому мы и входим в тридцатку самых эффективных банков по версии Forbes. Сегодня у нас 23 офиса в шести регионах. В ближайшее время мы планируем открыть еще один офис в Дзержинске, в конце года — еще в одном областном городе.

— На официальном сайте НБД-Банка говорится, что он отказался от использования пакетных предложений при осуществлении расчетно-кассового обслуживания. Для чего это было сделано и какие преимущества это дает клиентам банка?

— Мы не отказались, мы просто не ставим это во главу угла. В отличие от крупных банков, работающих с большими клиентскими массивами, мы работаем с клиентами индивидуально. Такова наша концепция. Поэтому мы не загоняем клиента в прокрустово ложе пакета, а ищем индивидуальное решение его вопроса. Наши клиенты платят только за то, чем пользуются. Все прозрачно и контролируемо. Пакетные услуги мы просто перевели в другую ипостась, превращая их в комплексные акционные предложения на относительно короткие периоды. К примеру, с 1 августа 2018 года мы запускаем новую акцию по расчетно-кассовому обслуживанию «Тройная выгода», в рамках которой новые клиенты смогут получить определенные льготы в особо востребованных продуктах для ведения расчетов. Приглашаем предпринимателей к нам на обслуживание!



Нижний Новгород, пл. Максима Горького, 6,
тел. +7 (831) 22-000-22
www.nbdbank.ru

→ Впрочем, и в этом случае эксперты склонны связывать ухудшение общих показателей с влиянием фактора санации трех крупных банков. «Прирост просроченной задолженности нефинансовых организаций за первый квартал 2018 года составил 160 млрд руб. Этот рост преимущественно объясняется увеличением резервов тремя банками — «ФК Открытие», Промсвязьбанком и «Трастом». Абсолютный прирост просроченной задолженности этих банков за первый квартал 2018 года — более 140 млрд руб.», — поясняет Алексей Смирнов.

Также, согласно его данным, по итогам первого квартала доля просроченной задолженности практически не изменилась у банков с госучастием, оставшись на уровне 3,7%, у банков с иностранным участием уменьшилась с 3,4% до 3,3%, у прочих частных банков (без учета санируемых) выросла с 4,4% до 4,5%. А вот у санируемых банков наблюдался резкий рост — с 30,7% до 37,2%.

Такая динамика, вероятно, свидетельствует о том, что российские банки в основном завершили расчистку балансов от проблемных кредитов, образовавшихся по итогам кризиса 2014–2015 годов. И теперь списания носят скорее точечный характер. «Процесс расчистки идет — вопрос только в том, какой объем проблемных кредитов банк может признать без критического снижения достаточности капитала», — описывает ситуацию Дмитрий Феденков. — Насколько активно идет данный процесс в том или ином банке, во многом зависит и от внимания, которое проявляет к этой кредитной организации регулятор».

ФАКТОРЫ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ Неплохим вышел первый квартал и с точки зрения того, какую прибыль получили кредитные организации: она достигла 352 млрд руб., превывсив прежний рекорд, установленный в первом квартале прошлого года (339 млрд руб.).

«Если посмотреть на отчетность крупнейших банков, которые генерируют львиную долю прибыли отечественной банковской системы, видно, что их финансовые результаты оказались выше прогнозов в первую очередь благодаря снижению резервирования по проблемным ссудам, — считает Михаил Шлемов. — На мой взгляд, это говорит о том, что мы полностью прошли стадию активного досоздания резервов времен кризиса, и о достаточно здоровом росте кредитования и постепенном восстановлении рентабельности банков».

Впрочем, о том, насколько устойчива эта тенденция, говорить пока рано, полагают эксперты. Прежде всего потому, что уже в апреле ситуация изменилась: новый пакет санкций США в отношении России оказался весьма болезненным для некоторых крупных корпораций (прежде всего для «Русала» и других компаний Олега Дерипаски).

ОБЪЕМ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КОРПОРАТИВНОМУ КРЕДИТНОМУ ПОРТФЕЛЮ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 8,5%, А УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ НЕФИНАНСОВЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ВЫРОС С 6,4% ДО 6,9% (ДАННЫЕ С УЧЕТОМ ВАЛЮТНОЙ ПЕРЕОЦЕНКИ)



САНКЦИИ ПРЕПЯТСТВУЮТ РОСТУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, МОГУТ ПРИВЕСТИ К ЗАМЕДЛЕНИЮ ТЕМПОВ РОСТА КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Российские банки тоже почувствовали негативное влияние этих решений, хотя напрямую санкции их не затронули. «По данным ЦБ, за четыре месяца этого года совокупная прибыль банков составила 537 млрд руб., что на 3% ниже, чем за аналогичный период прошлого года», — отмечает Алексей Смирнов. Правда, он тем не менее считает, что по итогам 2018 года совокупная прибыль банковского сектора может превысить 1,5 трлн руб., то есть уровень прошлого года без учета убытков санированных банков.

Финансовый результат во многом зависит от того, какое развитие получают введенные санкции: приведут ли они к реализации кредитного риска. С учетом того что вовлечены крупные российские корпорации, воздействие на финансовый результат может быть существенным, полагает Дмитрий Феденков. Санкции препятствуют росту инвестиционной активности и, как следствие, могут привести к замедлению темпов роста корпоративного кредитования. Соответственно, в условиях и без того сжатого спроса, усугубившегося геополитической напряженностью, конкуренция за активных и финансово устойчивых заемщиков возрастает: «рынок клиента» сохраняется, ценовая борьба обостряется и снижает эффективность трансакций для банков.

Еще одним фактором, который может повлиять на развитие бизнеса и прибыльность российских банков, является динамика процентных ставок на внутреннем рынке. В конце апреля Банк России прервал длительный цикл снижения процентных ставок, оставив ключевую ставку без изменений — на уровне 7,25% годовых. Аналогичное решение было принято и в июне. И если раньше банкиры с уверенностью говорили, что ждут в течение года снижения ставки ЦБ примерно до 6,5%, теперь ожидания изменились.

«Мне кажется, что ЦБ в данном случае хочет дожидаться инициатив нового правительства — насколько они окажут влияние на инфляцию уже в 2019 году», — говорит Михаил Шлемов. При этом он обращает внимание на то, что помимо «обычной» инфляции, индекса потребительских цен, существует еще инфляция, рассчитываемая исходя из стоимости ключевой потребительской корзины, и она сейчас находится вблизи 4% в годовом выражении, что может удержать регулятора от дальнейшего снижения процентных ставок, равно как и рост доходности доллара на фоне повышения ставки ФРС США.

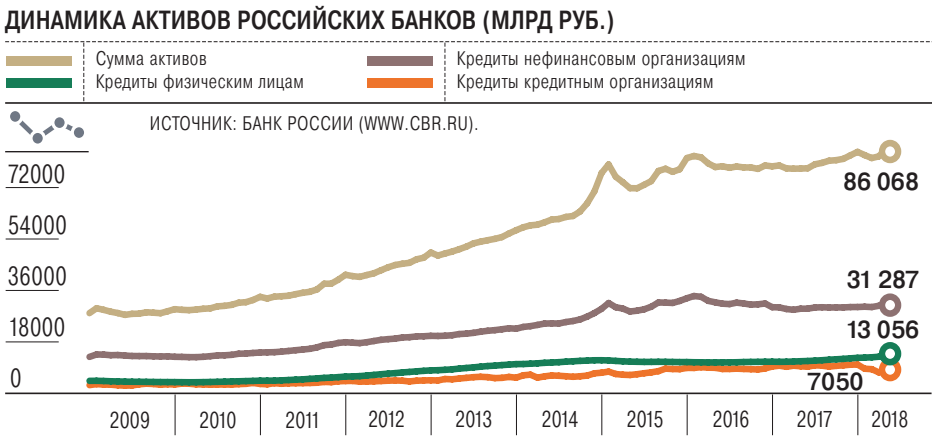
Заметим, что первые соответствующие заявления регулятора уже последовали. После объявления о планах правительства повысить НДС с 18% до 20% с 2019 года глава ЦБ Эльвира Набиуллина сообщила, что Центробанк допускает рост в связи с этим инфляции на 1 процентный пункт, до 4%, уже в текущем году, а в 2019-м — краткосрочный подскок до 4,5%. В таких условиях не

исключено, что пауза в переходе к нейтральной денежно-кредитной политике, обещанной Центробанком уже в нынешнем году, может затянуться из-за опасений регулятора относительно роста инфляционных ожиданий.

«От Центробанка можно ожидать осторожных шагов, которые будут делаться с оглядкой на инфляционные ожидания, динамику доходов населения и анализ того, насколько временный характер носят факторы воздействия на инфляцию», — прогнозирует Дмитрий Феденков. Дальнейшее снижение ключевой ставки может придать импульс процессу кредитования, однако, с другой стороны, это может негативно сказаться на динамике депозитов, отмечает аналитик.

«Согласно пресс-релизу Банка России, в 2018 году будет продолжен переход к нейтральной денежно-кредитной политике, однако значение нейтральной ключевой ставки сместилось к верхним значениям 6–7%», — говорит Алексей Смирнов. К концу 2018 года он ожидает снижения ключевой ставки как минимум на 0,25 процентного пункта, а к концу 2019 года считает вероятным ее дальнейшее снижение до 6,5–6,75% годовых. При этом его прогноз роста объемов розничного кредитования в 2018–2020 годах — 13% в год, корпоративных кредитов — 6% в год.

Михаил Шлемов, в свою очередь, отмечает, что пауза в снижении ставки ЦБ не остановит процесс снижения кредитных ставок банков, так как еще сохраняется потенциал от предыдущих снижений и продолжается удешевление фондирования. ■



ГОСУДАРСТВО ОЦЕНИЛО ВЕНЧУРНЫЕ РИСКИ

В РОССИИ МАЛО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ВЕНЧУРНЫХ ПРОЕКТОВ И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ВЫХОДА ИЗ НИХ, А ГОСИНСТИТУТЫ ОГРАНИЧИВАЮТ РОСТ ЧРЕЗМЕРНЫМ РЕГУЛИРОВАНИЕМ, СЛЕДУЕТ ИЗ ДОКЛАДА РОССИЙСКОЙ ВЕНЧУРНОЙ КОМПАНИИ (РВК), МИНЭКОНОМИКИ И ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ. ЭКСПЕРТЫ ПРЕДЛАГАЮТ ПРИВЛЕКАТЬ В ОТРАСЛЬ СРЕДСТВА ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ, СТРАХОВЩИКОВ И БАНКОВ, ПРЕДУСМОТРЕТЬ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И УПРОСТИТЬ ВИЗОВЫЙ РЕЖИМ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ И СПЕЦИАЛИСТОВ. ЭТИ ИДЕИ ДОЛЖНЫ ЛЕЧЬ В ОСНОВУ ГОССТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА.

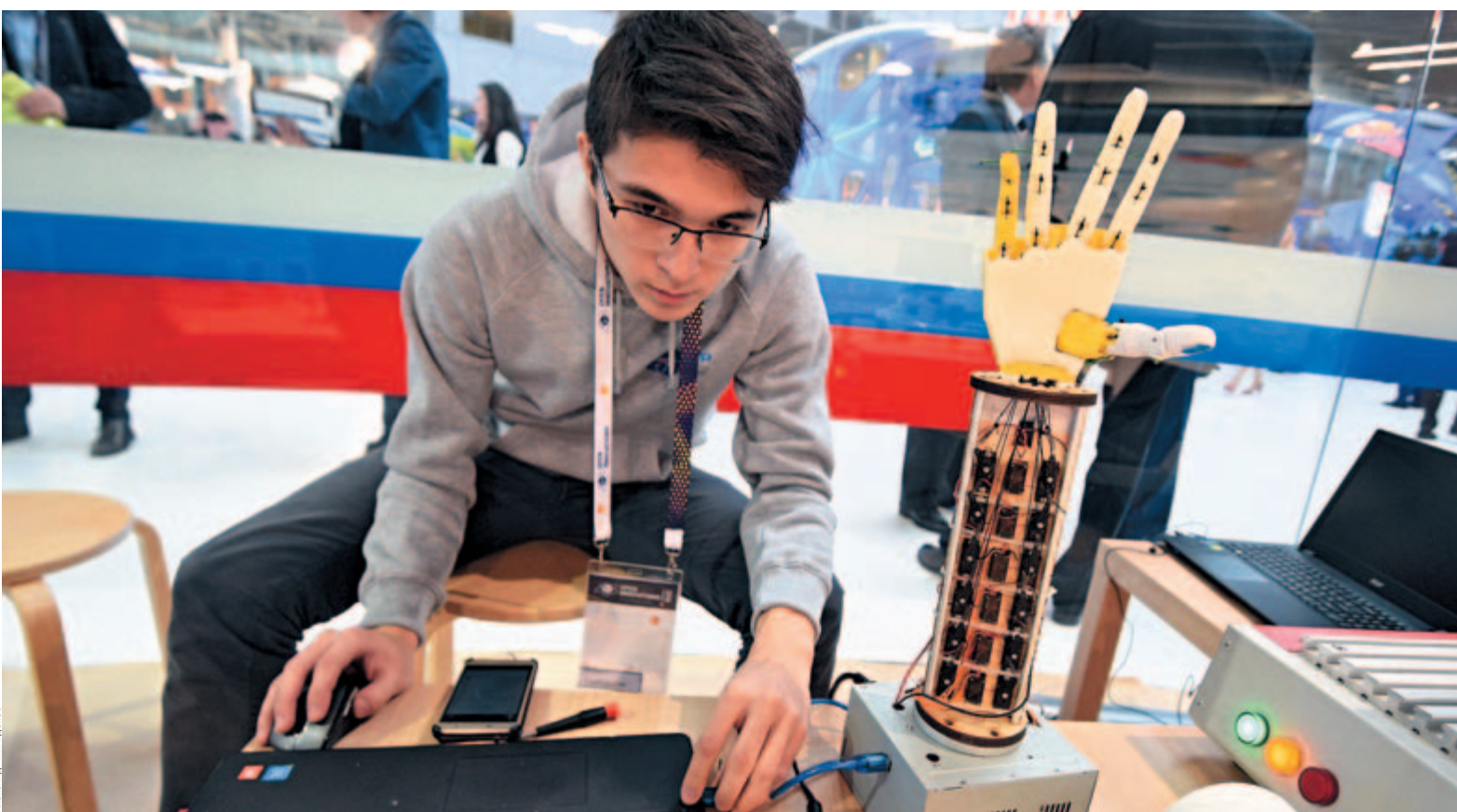
РОМАН РОЖКОВ

В России пока нет системных мер по стимулированию коммерциализации инноваций, а ее показатели, включая доли экспорта технологий и венчурных инвестиций в ВВП и средний чек венчурной сделки, растут крайне скромными темпами. Это следует из «Национального доклада об инновациях в России», который подготовили эксперты РВК, Минэкономки и экспертного совета при правительстве РФ на основе опроса более 200 инвесторов, технологических предпринимателей и чиновников. Доклад станет аналитической базой для разработки стратегии развития венчурного рынка и рынка прямых инвестиций России, проект которой РВК должна представить до конца 2018 года.

После рецессии 2014 года венчурный рынок стабилизировался на низких отметках, констатируют авторы: объем сделок колебался на уровне \$120 млн в год при среднем размере \$0,8 млн. Сейчас объем рынка в России несопоставим с показателями стран-лидеров: он составляет около 0,01% от ВВП, что соответствует уровню таких стран, как Словакия и Испания, и втрое уступает уровню Германии и Франции. Одна из ключевых проблем — ограниченное число привлекательных для инвестирования проектов, причем их качество снижается, следует из доклада. Опасения экспертов вызывает и приближение демографической ямы, в ходе которой численность молодежи в возрасте 25–34 лет упадет более чем на треть.

Инструменты поддержки роста стартапов в России есть только на ранних стадиях, после чего они уходят за рубеж, отмечают авторы доклада. По их оценке, возможности для выходов инвесторов из проектов ограничены, а стратегические инвесторы в РФ пассивны на рынке венчурных инвестиций. Проблемой стало и отсутствие наработанной практики правоприменения и регулирования различных аспектов венчурного бизнеса. Государственные институты развития также могут ограничивать рост рынка из-за традиционного неприятия государством риска, чрезмерного регулирования и избыточной отчетности, следует из доклада. Кроме того, различные институты в последние годы начали конкурировать за стартапы, а это может привести к «снижению качества инвестиций» и «повышению их рисковости».

Чтобы переломить ситуацию, эксперты предлагают комплекс мер: в частности, внедрить в инвестиционную практику компаний с госучастием покупку долей высокотехнологичных компаний и снять ограничения по привлечению в отрасль средств пенсионных фондов, страховых компаний и банков. Также рекомендуются налоговые льготы для акселераторов и бизнес-ангелов и преференции для бизнеса при условии финансирования научно-технологических проектов. Помимо обучения выпускников вузов и начинающих бизнесме-



АЛЕКСАНДР МИРДОНОВ

нов технологическому предпринимательству авторы также предлагают упростить визовый режим для иностранных инвесторов и квалифицированных специалистов.

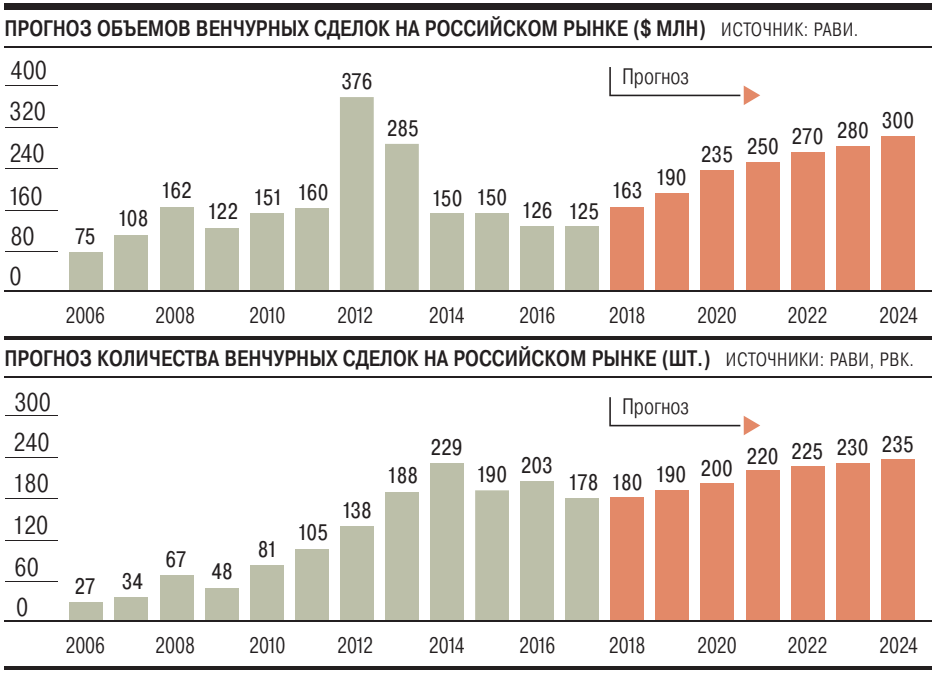
Кроме того, предлагается разрешить допуск предприятий к интеллектуальной собственности, созданной за бюджетный счет в военной сфере и не представляющей гостайну, вне рамок гособоронзаказа. Аналогичная мера содержится в проекте постановления правительства: Минобороны планирует передать в «Ростех» исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности гражданского, военного, специального и двойного назначения.

Государство должно обеспечить среду, где предпринимателю созданы условия для концентрации на его продукте и бизнесе, а не на выполнении нормативных требований с постоянной оглядкой на контролирующие органы, полагает партнер Leta Capital Сергей Топоров. «К сожалению, мы видим обратный процесс. Яркий пример — истории с блокировками серверов Amazon в войне с Telegram», — говорит он. Разрешить крупным инвесторам из числа НПФ или банков вкладываться в стартапы он считает «очень важным шагом» для отрасли: сейчас для частных управляющих венчурными фондами реальным источником капитала являются лишь люди с высоким уровнем дохода, которые далеко не всег-

да готовы к инвестированию на сроки 8–10 лет и ожидают большой ликвидности.

По мнению аналитиков в международном венчурном фонде, авторы доклада не уделили должного внимания экспортному потенциалу стартапов. «Мостика, соединяющего российские проек-

ты с зарубежными экосистемами, увы, нет, как зачастую нет в числе KPI привлечения иностранного капитала. Изолированная система не может быть успешной», — считает он. Госкорпорации же в капитале стартапов, по его мнению, могут оказаться «токсичными» для их развития. ■



ПРОЩАНИЕ С ДОЛЕЙ

ОТМЕНУ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПЕРЕНЕСЛИ НА ГОД. ПОЭТОМУ СЛУХИ О БЕССЛАВНОМ ФИНАЛЕ ЖИЛИЩНОГО РЫНКА ОКАЗАЛИСЬ НЕСКОЛЬКО ПРЕУВЕЛИЧЕНЫ. ОДНАКО НА ЭТИХ СЛУХАХ ВЫРОСЛИ ПРОГНОЗЫ О ПОДОРОЖАНИИ КВАРТИР НА 10–40%, В РЕЗУЛЬТАТЕ ВСЕ НАЧАЛО РАСТИ — И ДДУ, И ИПОТЕКА, И ПРОДАЖИ ВТОРИЧКИ.

МАРИЯ ГЛУШЕНКОВА



С рынка недвижимости давно не поступало таких громких новостей, как те, что пришли за две последние недели. Ожидалось, что в июле этого года произойдет полный отказ от долевого строительства. Однако в ходе прямой линии президент Владимир Путин заявил, что это событие переносится на 1 июля 2019 года.

В строительстве жилья по разным оценкам сегодня находится от 3 до 7 трлн руб. И власти вместе с дольщиками заинтересованы, чтобы все объекты были достроены.

Однако второй главной новостью последних недель стало фактическое банкротство одного из крупнейших застройщиков — внешне вполне respectable Urban Group.

Ирония судьбы в том, что отменой ДДУ власти пытаются предотвратить появление новых обманутых дольщиков. А число дольщиков Urban Group превышает 15 тыс., поэтому достраивать за нее объекты будут за счет Фонда защиты дольщиков, регионального и федерального бюджетов.

ДОЛЬЩИКИ НЕ ОТ ХОРОШЕЙ ЖИЗНИ

Обманутых дольщиков быть не должно, но риски долевого строительства всем известны. А значит, говорить покупателям, что доленое строительство — это зло, примерно то же самое, что учить взрослых людей не совать пальцы в розетку.

По данным Росреестра, с января по апрель этого года число зарегистрированных договоров долевого участия в сравнении с показателями 2017-го выросло на 10,3%, до 222 тыс. Выходит, покупателям сегодня важнее цена, чем потенциальные риски.

Подстегивают рынок очередная девальвация рубля и дешевеющая ипотека. Согласно оценкам

аналитиков «Метриум», число ипотечных сделок в Москве за период с января по апрель выросло на 84%.

Популярность покупки жилья по схеме ДДУ объясняется тем, что от котлована до ввода здания в эксплуатацию квадратный метр в нем дорожает примерно на 30%, как утверждают застройщики.

«В реальности этот прирост может оказаться как несколько ниже, так и заметно выше», — говорит руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов.

Первый сценарий, по его словам, характерен для локаций с высоким уровнем конкуренции, где повышение цен оборачивается для девелопера падением темпов продаж.

Второй вариант больше свойствен жилым комплексам, которые успешно использовали градостроительные изменения, к примеру рядом с ЖК город построил метро или создал парк. Или когда застройщику удалось удачно изменить формат, перевернув апартаменты в квартиры.

«Следует выделить случаи, когда проект выводится по ценам ниже рынка для первичного привлечения внимания к объекту или локации, но после трех-четырех месяцев они возвращаются в рынок», — говорит Попов. А демпинг на старте проекта стал в последнее время популярной стратегией.

ЦИАН подсчитал изменение стоимости в различных ЖК с начала этого года. Из тех корпусов в новостройках Москвы, которые были введены в эксплуатацию в январе—мае 2018 года, средний прирост стоимости составил 24,2%.

«Сильнее всего цены растут в бизнес-классе (+35%). В комфорт-классе средний прирост из-за большой конкуренции составил 19%, в премиум-

классе — 23%. Но здесь динамика цены ограничивается сокращением высокодоходной группы населения в период кризиса», — говорит Попов.

Управляющий партнер компании «Метриум» Мария Литинецкая оценивает средний прирост стоимости квадратного метра от котлована до ввода в эксплуатацию несколько скромнее — в среднем в 20%: «В более благополучные годы за период возведения квартиры в жилом комплексе могли подорожать на 30–40% и даже больше». Сроки строительства сильно зависят от масштабов проекта, однако сами застройщики оценивают средний цикл строительства в два-три года.

ОБЕЗДОЛЕННЫЕ ЦЕНЫ По прогнозам застройщиков, цены на квартиры после отмены долевого строительства вырастут на 10–40%. Собственно, схему с долевым участием планируется поменять следующим образом: сегодня деньги получает застройщик напрямую, а в будущем они останутся на эскроу-счете в банке и к застройщику попадут уже после того, как покупатель получит квартиру. Таким образом, застройщик лишается дешевых денег, за счет которых сегодня и строит жилье.

На самом деле в сценарии резкого роста цены после отмены ДДУ не учтены многие «но», которые не позволяют говорить о реальности повышения стоимости жилья на 40%. «Очевидно, что единовременно спрос к росту цен на 25–30% не адаптируется. Скорее всего, застройщикам придется разрабатывать компромиссные решения в ценообразовании», — считает Попов.

«Речь шла о постепенном подорожании. Цена будет меняться по мере увеличения доли новых объектов на рынке недвижимости. Первые признаки ощутимого роста мы увидим через полтора года, а через три — цены поднимутся до 40%», — уверен директор по стратегическому развитию ФСК «Лидер» Павел Брызгалов.

Главный фактор, который будет влиять на цену, — это стоимость проектного финансирования банков, которое призвано заменить средства дольщиков. «Сейчас деньги покупателей застройщику достаются безвозмездно», — напоминает Литинецкая. Более того, в цену каждой квартиры уже заложена прибыль. Если же застройщик сможет привлекать только банковский кредит, то, во-первых, ему придется потратиться на то, чтобы соответствовать требованиям залогодателей, а во-вторых, девелоперу потребуется обслуживать кредит — платить проценты. «Все это отразится на стоимости жилья. При дорогом кредите (а сейчас его никак нельзя назвать дешевым, порядка 15% годовых) новостройки станут не по карману многим россиянам», — говорит Мария Литинецкая.

Что касается «выигрыша покупателя» от покупки на стадии котлована, то тут тоже не все можно измерить деньгами. Как говорит Алексей Попов, «покупка на стадии строительства дешевле. Но приобретение жилья в готовом доме практически не содержит рисков, которые существуют в ДДУ».

Например, сейчас, по оценкам ЦИАН, из 75 млн кв. м жилья, выведенного в реализацию в Москве и Московской области за последние пять лет, около 6,1 млн кв. м (примерно 8%) либо прошли стадию заморозки строительства, либо сейчас в ней находятся. То есть плата за риск в реальности гораздо выше потенциального роста стоимости.

СМЕРТЬ «ДОЛЕВКИ» Сегодня доленое строительство и так сильно затруднено, без всякого перехода на проектное финансирование. Застройщикам приходится соответствовать новым требованиям, сбрасываться в Фонд дольщиков. Девелоперы достраивают и выводят на рынок те объекты, которые были запущены еще по старым правилам, то есть объекты 2015–2016 годов, начала 2017-го. Согласно оценкам Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК), в долеом строительстве сейчас находится 116 млн кв. м жилья.

Реализация механизма перехода от ДДУ к проектному финансированию пока не вполне очевидна. Стандартный девелоперский цикл от проекта до готового дома составляет три года. Сейчас же анонсированы (но не уточнены) кардинальные изменения на рынке в течение года.

«Если допустить, что никакие договоры долевого участия не будут регистрироваться с 1 июля 2019 года, то, например, не ясна ситуация с теми корпусами, которые строятся сейчас (и уже продаются по ДДУ), но не будут сданы в эксплуатацию через год», — говорит Алексей Попов.

Многие застройщики сейчас живут от продажи и до продажи. «Они краном машут, что-то продали, опять начинают строить. Деньги кончились, они сидят, ждут, что-то продастся, опять начали строить, и так далее. У многих долгов выше крыши, счета арестованы. То есть они просто не думают о том, что будет потом», — говорит Александр Павлов, эксперт фонда поддержки социальных исследований «Хамовники».

Пока же на рынке складывается совершенно определенная картина: растут продажи по ДДУ, резко растет ипотека. Что же касается истории дольщиков Urban Group, то она заставила часть покупателей уйти на вторичный рынок. Сейчас, по оценкам «ИНКОМ-Недвижимости», на вторичку, где продаются готовые квартиры, пришло 10% клиентов с рынка ДДУ. Предполагается, что к концу года придет уже 20%.

«Стереотип, который сформировался у покупателей за последние четыре года: приобретение квартиры в строящемся доме, особенно у известного девелопера, — всегда выгодная и главное безопасная сделка, рушится у нас на глазах», — считает Сергей Шлома, директор департамента вторичного рынка «ИНКОМ-Недвижимости».

Похоже, правы были эксперты, которые еще в 2016 году говорили, что доленое строительство умрет и без посторонней помощи. ■

«СОБЛЮДЕНИЕ СРОКОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ДЛЯ НАС БЕЗОГОВОРОЧНО»

Когда выгоднее всего покупать новое жилье, какие квартиры пользуются наибольшей популярностью у нижегородцев и как отразится на рынке жилья введение запрета на долевое строительство, рассказывает заместитель директора по маркетингу компании «Жилстрой-НН» Евгений СУМЕНКО.



— Каковы итоги работы компании в первом полугодии? Какой объем жилья был введен?

— В июне мы ввели в эксплуатацию три многоквартирных дома. Это первые наши дома в 2018 году. В общей сложности это 682 квартиры общей площадью 24 896 кв. м. В августе–сентябре запланирован ввод еще трех, и три дома в декабре. Таким образом, всего в 2018 году мы планируем ввести 9 домов на 1 926 квартир. В настоящее время мы реализуем сразу три проекта — ЖК «Бурнаковский», «Мончегория» и «Корабли». Последний комплекс мы строим в Сормовском районе Нижнего Новгорода. Это новая для нас площадка, на который мы реализовали около 400 квартир в рамках государственной программы «Жилье для российской семьи».

— Какие проекты «Жилстрой-НН» начнет реализовывать во втором полугодии?

— Сейчас практически в начальной стадии находится наш новый, четвертый проект — жилой комплекс «Торпедо», который

будет расположен практически на берегу Оки в Автозаводском районе Нижнего Новгорода. Всего на земельном участке в 32 гектара будет построено 42 дома. Строительство первого дома начнется в ближайшие месяц-два. Кроме того, на территории комплекса предусмотрено строительство двух детских садов и школы. Строительство этих объектов будет вести муниципалитет, а мы возьмем на себя расходы по проектированию детских садов.

— Как вам удается вести несколько проектов одновременно, что позволяет удерживать объемы строительства жилья?

— Наша компания активно работает на рынке уже 18 лет. За это время накоплен солидный опыт, мы научились строить не только быстро, но и качественно. Большая доля наших покупателей приходит по рекомендациям друзей и знакомых, которые уже увидели, что мы как застройщик выдерживаем все сроки. Кроме того, они уже убедились в качестве отделки, наличие которой играет большую роль при выборе квартиры. Особенно для тех, кто оформляет ипотеку. Человек выплачивает ее не один год, но при этом он не тратит деньги еще и на ремонт. Просто покупает квартиру, завозит мебель и живет.

— Меняется ли подход к формату квартир, которые строит компания? Какие новые предложения у вас появились?

— В последние годы средний размер продаваемых квартир уменьшился. Стали пользоваться спросом квартиры компактных планировок. В свое время мы были первой компанией, которая вышла на рынок с квартирами-студиями. Мы до сих пор строим их, у нас даже есть специальные программы, по которым стоимость таких квартир не превышает миллиона рублей. Самые ходовые — однокомнатные квартиры, чуть меньше — двухкомнатные от 40 до 47 кв. м. Кроме того, мы провели эксперимент, запустив в продажу трехкомнатные квартиры по 47–57 кв. м. Оказалось, что спрос на них есть. Для семей, кому принципиально нужна отдельная комната для ребенка, это хорошее решение вопроса. Также мы начинаем строить квартиры с европланировкой.

— По итогам пяти месяцев объем ипотечного кредитования в Нижегородской области вырос на 72%, до 21,3 млрд руб. Чувствуете ли вы существенный рост интереса к жилью, которое строит компания? Чем, по вашему мнению, обусловлен рост спроса на ипотеку?

— В первую очередь это связано с тем, что ипотека стала доступнее. Если три года назад ставка была 15–17%, то сегодня она уже находится на уровне 9–9,2%. И люди, которые еще три года назад считали свои возможности и понимали, что не тянут ипотеку, сейчас уже могут себе ее позволить. На сегодняшний день доля ипотечных продаж в общем объеме сделок достигла 70%.

— Активно обсуждалась тема об отмене долевого строительства в конце текущего года и начале следующего. Из-за этого, по подсчетам экспертов, в среднем цены на жилье могут вырасти на 10–40%. Начались ли эти изменения на рынке жилья в Нижнем Новгороде? Какой ценовой политики в связи с этим придерживается «Жилстрой-НН»?

— Уже через год застройщик не сможет привлекать средства дольщиков и лишится «бесплатных» денег. Многие из них перейдут на кредитные ресурсы или начнут продавать уже готовые квартиры. В любом случае все издержки на строительство лягут в стоимость квартиры. Цены на жилье вырастут однозначно, минимум на 10–15%. Мы пока держим цены, и тем, кто задумывается о покупке жилья, нужно действовать сейчас. Стоимость жилья не менялась уже несколько лет, ставки по ипотеке очень выгодные. Но уже осенью ситуация может измениться.



ТЦ «Крым», 3 этаж
ТЦ «Бурнаковский», 2 этаж,
(вход №4),
ул. Белозерская, 3
Тел. 262-1-777
zhilstroynn.ru



ЖК «Бурнаковский»



ЖК «Корабли»

«ВАША СТРАНА ПОЛУЧИЛА ОРИЕНТИР ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ»

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР WORLDSKILLS INTERNATIONAL ДЭВИД ХОУИ В СОСТАВЕ ДЕЛЕГАЦИИ ДВИЖЕНИЯ ПОСЕТИЛ МОСКВУ. НА ВСТРЕЧЕ С ВИЦЕ-ПРЕМЬЕРОМ ТАТЬЯНОЙ ГОЛИКОВОЙ ОБСУЖДАЛОСЬ В ТОМ ЧИСЛЕ ПРОВЕДЕНИЕ ЧЕМПИОНАТА WORLDSKILLS, СОРЕВНОВАНИЙ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ В ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ НАВЫКАХ В 2019 ГОДУ В КАЗАНИ. ГОСПОДИН ХОУИ РАССКАЗЫВАЕТ О ПОДХОДАХ WORLDSKILLS К ИЗМЕНЕНИЯМ НА РЫНКЕ ТРУДА И О ВОЗМОЖНОМ ВЛИЯНИИ ЧЕМПИОНАТОВ ПРОФМАСТЕРСТВА НА ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ.



ПРЕДОСТАВЛЕНО WORLDSKILLS

GUIDE: Сегодня во многих странах, не только в России, крупнейшие предприятия испытывают дефицит квалифицированных специалистов. При этом рынок труда переполнен людьми, которые не могут трудоустроиться. Какой путь предлагает WorldSkills International для решения этой проблемы?

ДЭВИД ХОУИ: Это действительно большая проблема, с которой сталкиваются практически все страны. Ключом к ее решению выступают изменения в системе образования и общественных стереотипах. Например, в Финляндии частью учебной программы стал отдельный предмет по созданию конкурентной среды в области навыков и умений. За период с 2005 года количество молодых людей, выбирающих рабочие профессии, увеличилось с 36% до 44%. По этому же пути пошла Бразилия. Практически в каждой школе введен предмет, который можно называть конкуренцией. Соревнования устраиваются и на местном уровне, и на региональном, и на общенациональном.

Г: России, на ваш взгляд, следует идти по этому же пути?

Д. Х.: Безусловно. Если мы посмотрим на период с 2012 года по настоящее время, то увидим отличные результаты. Но предстоит сделать гораздо больше. Потому что международная конкуренция в этой области обостряется, становится более жесткой, и России придется принимать в ней участие.

НЕ ИМЕЕТ ОСОБОГО ЗНАЧЕНИЯ, КАК ПРОВОДИТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ТОГО ИЛИ ИНОГО ГОСУДАРСТВА. ГЛАВНЫЙ ВЫЗОВ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ — НАЛИЧИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

На встрече с вице-премьером Татьяной Голиковой я привел такой пример. Южная Корея вступила в WorldSkills в 1967 году. У этой страны фактически нет никаких природных ресурсов, поэтому была сделана ставка на создание добавленной стоимости. И Южная Корея использует WorldSkills как основное средство достижения этой цели. Это, насколько мы можем судить, делает в настоящий момент и Россия. Между 1967 и 2011 годами ВВП Южной Кореи увеличился в 89 раз. И значительный вклад в увеличение ВВП страны принесла молодежь, которая была мотивирована, настроена на дальнейшее совершенствование своих навыков и квалификации. А это десятки и десятки тысяч молодых людей, которые высокомотивированы и стремятся к дальнейшему достижению результата.

Г: Что, по мнению движения, выступает основным препятствием для профессиональной самореализации молодежи?

Д. Х.: Сегодня предприятия стоят перед дилеммой, кого выбрать: человека, который окончил техникум, успешно сдав экзамены, либо человека, который занял первые места и превзошел других сверстников в плане приобретения навыков и умений? Не имеет особого значения, как проводится экономическая политика того или иного государства. Главный вызов современной экономики — наличие человеческого капитала. И России нужны молодые квалифицированные кадры, молодые люди с предпринимательской жилкой, мотивированные, настроенные на создание своей собственной стези в профессиональной деятельности.

В России, как и во многих других странах, родители стремятся, чтобы их дети получали высшее образование. Родители по-прежнему оказывают самое большое влияние на выбор детьми будущей профессиональной деятельности. Однако, к сожалению, зачастую они не очень хорошо себе представляют, как устроен современный рынок труда и экономика.

Проведение чемпионатов профессионального мастерства по стандартам WorldSkills и других соревнований является стратегическим инструментом. Этот инструмент позволяет сформировать партнерские отношения между

учебными заведениями, предприятиями различных отраслей промышленности. Появляется выбор карьеры и самореализации для молодых людей. У них открываются глаза, они начинают видеть для себя новые возможности. И это то, о чем они могут сказать: that's cool!

Г: С вашей точки зрения, в чем интерес государственных структур в России, поддерживающих WorldSkills?

Д. Х.: С момента присоединения России к WorldSkills ваша страна получила ориентир для оценки качества рабочей силы. Россия стала вкладывать средства в повышение квалификации, в модернизацию системы профессионального образования. Причем мероприятия реализуются достаточно эффективно и рационально. Все это стало происходить после 2012 года, когда Россия вступила в ряды нашей организации.

Г: Сейчас российским правительством реализуется программа развития среднего профессионального образования. Насколько эта программа может помочь экономическому росту и насколько она согласуется с мировыми трендами в этой сфере?

Д. Х.: Я считаю, что Россия становится все в большей степени блистательным примером того, насколько эффективно можно воспользоваться потенциалом квалифицированной рабочей силы.

Страна, которая стремится выйти за рамки поставщика нефти и газа, должна, безусловно, осознавать себя как страна, участвующая в конкурентной борьбе.

Слагаемые конкуренции — цена и качество рабочей силы. Последнее зависит от квалификации людей, их умений, а не только знаний.

Г: Насколько, по оценкам WorldSkills, ситуацию на рынке труда могут изменить тренды цифровизации и роботизации? Ваши технологии, насколько можно судить, ориентированы в основном на поддержку традиционных отраслей экономики.

Д. Х.: В первую очередь применительно к новым технологиям необходимо использовать уже имеющиеся навыки, умения, квалификации. В этом плане WorldSkills Russia являет собой хороший пример того, как можно успешно применять уже имеющийся, накопленный багаж квалифицированного рабочего труда.

С другой стороны, нужно изучать, исследовать новые ключевые возможности, которые предоставляют инновации в различных отраслях экономики для разработки новых методик обучения и повышения квалификации работников.

Г: Планируется ли продемонстрировать новые технологии и новые методики обучения на пред-

стоящем чемпионате мира по рабочим специальностям в Казани?

Д. Х.: Рассчитываем, что Россия как страна-организатор сможет продемонстрировать новые технологии, разработанные и используемые в вашей стране. Покажет, насколько успешно она создает конкурентную среду в области квалификаций, рабочих навыков и умений. Важно ознакомить с этим опытом другие страны мира, добиться того, что мы называем win-win situation, когда в выигрыше будут все.

Г: В России появилось несколько инициатив, которых нет на глобальном уровне. Например, проекты FutureSkills — профессии будущего и WorldSkills Russia Juniors, соревнования юниоров. Поддерживаете ли вы данные инициативы или они останутся локально российскими?

Д. Х. Мы поддерживаем WorldSkills Russia в части демонстрации и продвижения этих и подобных инициатив, поскольку это отвечает интересам других стран. При этом судить о результативности таких инициатив должны страны, которые участвуют в их реализации. Мы со своей стороны заинтересованы в демонстрации и как можно более широком распространении среди стран подобных инициатив.

Причем не важно, проводятся ли эти соревнования ради получения медалей и наград. Главное, что они открывают новые возможности перед молодежью, показывают свой потенциал. Это позволяет молодым людям самостоятельно выбирать индивидуальные пути построения карьеры на будущее.

Г: Насколько в целом чемпионаты профмастерства могут влиять на устройство национальных систем образования?

Д. Х.: С одной стороны, соревнования позволяют выявить наиболее талантливых молодых людей в той или иной профессиональной сфере. Но с другой стороны, организаторы, в том числе образовательные учреждения и промышленные предприятия, накапливают новый опыт. Этот опыт переносится в другие страны, где поднимается уровень профессиональной подготовки и требования к работникам. Страны таким образом получают своего рода эталон, на который нужно ориентироваться, и стремятся его достичь.

Чемпионаты — это в конце концов ситуация, когда тысячи молодых людей открывают свои глаза на возникающие перед ними карьерные возможности. И это касается не только самих молодых людей, но и их родителей, представителей органов власти, системы образования, лидеров отраслей промышленности. Самая большая возможность, которая открывается благодаря чемпионатам профмастерства, — это вызов стереотипам.

Беседовал Дмитрий Бутрин



**Полный комплекс
IoT-сервисов**

Управляйте бизнесом в одно касание

IoT-решения от технологического лидера

МегаФон — технологический лидер рынка Интернета вещей*. M2M-платформа от МегаФона признана самой удобной и функциональной в России. МегаФон первым в стране запускает инновационные проекты с использованием протокола NB-IoT.

Бизнес начинается с тебя

iot.megafon.ru

 **МЕГАФОН**
Начинается с тебя

реклама
* Среди операторов подвижной связи России.
По результатам тестов простоты и удобства реализации функций M2M-платформ крупнейших операторов подвижной связи, проведенных ЗАО «Икс холдинг» в мае 2017 г., M2M-мониторинг от МегаФона показал наивысшие результаты. По собственным данным ПАО «МегаФон», технология NB-IoT применена в проектах операторов подвижной радиотелефонной связи впервые в РФ.

Открытие первого в Нижнем Новгороде дилерского центра Volkswagen в формате Digital Showroom



→
Август 2018
→

Официальный дилер Volkswagen
Луидор-Авто, тел. 8 (831) 299-99-99
Нижний Новгород, Московское шоссе, д. 86а
www.vw-luidor.ru

