

экономика региона

Недосчитались компаний

Доля малых предприятий в экономике Сибирского федерального округа за год сократилась на 2%, а количество самих организаций уменьшилось более чем на 2 тыс. юрлиц. Это самое большое падение за последние два года, учитывая, что в прошлом году малых предприятий в сравнении с 2016-м стало больше на 6 тыс. В налоговой службе сжатие рынка объясняют чистой реестра от компаний-однодневок. Эксперты же полагают, что представителей малого бизнеса становится меньше из-за усиления давления на бизнес, ужесточившегося налогового контроля и отсутствия или недостаточно-сти мер поддержки.

— теория и практика —

Налоговая сократила малый бизнес

По данным Федеральной налоговой инспекции по Сибирскому федеральному округу, за первые девять месяцев этого года с рынка ушли 106,8 тыс. компаний малого бизнеса, микропредприятий, а также индивидуальных предпринимателей (за аналогичный период 2017 года их стало меньше на 69,5 тыс.). Без учета микропредприятий прекратили работу 2,1 тыс. организаций малого бизнеса (в 2017-м их стало больше на 6,8 тыс.).

По словам начальника Федеральной налоговой службы по Сибирскому федеральному округу Руслана Афанасиева, на данные статистики в наибольшей степени повлияла чистка ЕГРЮЛ от компаний-однодневок. «Около 72,2% предприятий малого бизнеса в этом году были исключены из официально-го юридического реестра по решению регистрирующего органа. И эта работа в отношении недействующих юридических лиц, не предоставляющих бухгалтерскую и налоговую отчетность в течение более одного года, проводится на постоянной основе», — сообщил господин Афанасиев.

Кампанию против однодневок надзорный орган начал еще в 2016 году в рамках изменения в законе о госрегистрации (129-ФЗ). В итоге за весь 2016 год из реестра в Сибир-и было исключено больше малых компаний (без микропредприятий), чем за весь предшествующий период начиная с 2011 го-да, — 7 тыс. организаций.

Под фирмой-однодневкой ФНС подразуме-вает юридическое лицо, не обладающее фактической самостоятельностью, создан-ное без цели ведения предпринимательской деятельности и не предоставляющее налого-вую отчетность, разъясняла служба в 2010 го-ду. Как правило, такие предприятия исполь-зуются для уклонения от уплаты налогов, мошеннических операций в виде обналичива-ния средств и хищений из государственного бюджета. Самая распространенная схе-ма — зарегистрировать компанию, пере-вести на ее счета средства за оказание услуг, затем обналичить их через индивидуального предпринимателя и бросить «дело».

На сокращение количества малых пред-приятий, по мнению экспертов, повлияло и ужесточение контроля со стороны госуда-рства за деятельностью юрлиц, борьба с тенев-ой экономикой. Большая часть юридиче-ских лиц в последние годы открывалась для поддержания теневого оборота, необходимого рынку для пребывания в «состоянии рав-новесия», говорит основатель и генеральный директор ВТЛ и трейд-маркетингового агент-ства Activity Group Алексей Батылин. По-

скольку статистика велась именно по обще-му количеству открытых и успешно функци-онирующих (проводящих через себя денеж-ные обороты и реализующих определенные налоговые отчисления) юридических лиц в округе, неудивительно, что при реализации государством успешных мер по борьбе с те-невым экономическим сегментом их коли-чество заметно уменьшилось, отмечает он.

«Сначала сократилось количество фирм, работающих на теневой сектор, а затем по цепной реакции стремительно сократилось и количество юрлиц, опиравшихся на те-невую составляющую в своих бизнес-моде-лях и не сумевших выжить в новой реальнос-ти», — комментирует эксперт.

По оценке Алексея Батылина, доля те-невого бизнеса в Сибирском федеральном округе до зачистки ФНС превышала 40%. Од-нако сегодня эта цифра значительно скор-ректирована, утверждает эксперт.

Скрутили в рог

По мнению ряда аналитиков, кампания на-логовой службы по борьбе с фиктивными организациями, безусловно, повлияла на со-кращение количества малых предприятий, однако существуют и другие причины сжа-тия этого сегмента. Так, по официальным данным уполномоченного органа, 19,8% предприятий малого бизнеса в округе пре-кратили деятельность в 2018 году по реше-нию учредителей.

В числе обстоятельств, повлиявших на за-крытие компаний, эксперты называют также давление со стороны крупных бизнеса, ко-торый видит в малом и среднем конкурентов.

«Сложившаяся в России бизнес-среда способствует укрупнению бизнеса, а также усилению позиций госпредприятий. Боль-шим компаниям проще вести бизнес: легче взять кредит в банке, налоговая инспекция и правоохранительные органы лояльнее к ним, и зачастую они вытесняют с рынка ма-лые предприятия за счет объемов и догово-ренностей с потребителями», — считает стар-ший аналитик «Альпари» Роман Ткачук.

Давлением со стороны крупных компа-ний столкнулся, например, Владимир Ан-тонов — владелец сети независимых АЗС в Красноярском крае. После того как в регио-не выросло количество заправок вертикаль-но интегрированных компаний (ВИНК), ему пришлось продать один из своих объектов, чтобы уменьшить кредитный пакет и сохра-нить предприятие. «До прихода ВИНКов мар-жинальная прибыль на независимых АЗС со-ставляла 15–20%, сегодня она едва достигает 8%. Крупные компании-производители мо-гут позволить себе демпинговать в рознице, нивелируя разницу высокими отпускными ценами на опт, а независимые компании, ра-



Компаниям сферы услуг сложнее получить поддержку и кредитование на развитие предприятий, и они в большей степени зависят от благосостояния граждан и их доходов

ботающих только с розницей, терпят убыт-ки», — рассказывает господин Антонов.

С одной стороны, экспансия крупных фе-деральных сетей влечет закрытие мелких тор-говых компаний и индивидуальных пред-принимателей в сегменте товаров народного потребления. С другой — небольшие произ-водственные предприятия уходят с рынка по причине колоссального давления со стороны китайского бизнеса, говорит генеральный ди-ректор ООО «Байкал-Сервис Иркутск» Игорь Меньшиков. «По опыту перевозок можно ска-зать, что за последние год-полтора очень про-села местная отрасль стройматериалов — ке-рамическая плитка, изделия из ПВХ. Еще па-ру лет назад было достаточно много заказов на перевозку из Иркутска того же полипропи-лена. Сейчас гораздо меньше: ширпотреб, ко-торый из него делали, просто неконкуренто-способен», — говорит он.

Повлиял на сокращение доли малого биз-неса в этом году в том числе возросший на-логовый контроль, считает председатель регио-нального отделения Общероссийской обще-ственной организации «Опора России» Сер-гей Соколов. Речь идет о введении обязатель-ного использования автоматизированной системы контроля (АСК) НДС, онлайн-кассы, маркировки некоторых групп товаров и т.д. «Объективный фактор, повлиявший на ли-квидацию предприятий сегмента малого биз-неса, микропредприятий и индивидуальных предпринимателей, заключается в обязатель-ном применении онлайн-касс. По факту за-траты на ее приобретение составляли около 35 тыс. руб., однако не каждый предпринима-тель готов был принять это условие как долж-ное, и многие эмоционально отказались даль-ше вести дело. Как свидетельство этого — опу-стевшие торговые центры, которые покидают коммерсанты», — прокомментировал эксперт.

Кроме этого, малый бизнес в России не-достаточно защищен с правовой точки зре-ния. К примеру, любое обвинение со сторо-ны налоговых или правоохранительных ор-ганов или задержание генерального дирек-тора, даже если потом обвинения снима-ются, чревато парализацией бизнеса на не-сколько месяцев, что для малых предприя-тий иногда равносильно смерти, говорит Ро-ман Ткачук.

Торговля и услуги остались без дела

По данным Федеральной налоговой инспек-ции по Сибирскому федеральному округу, в 2018 году около 37% от общего числа пре-кративших свою деятельность компаний — это предприятия из сферы оптовой и рознич-ной торговли, 10% организаций вели строи-тельство зданий и сооружений, 5% — транс-портные фирмы, занимающиеся перевоз-

кой грузов и пассажиров, 2% — агентства не-движимости.

«Во многом сокращение предприятий оп-товой и розничной торговли объясняется централизацией закупок: требования к по-ставщику все жестче, закупки по минималь-ной цене все больше. Торговать становит-ся невыгодно, бизнес просто не может вы-жить при таком демпинге», — говорит экс-перт компании «СКБ Контур» Константин Гранков.

Помимо торговых предприятий, в малом бизнесе чаще всего прекращают свою дея-тельность компании, работающие в сфере услуг, говорит Алексей Батылин. Им на поряд-ок сложнее получить поддержку и кредито-вание на развитие предприятий, и они, как правило, в большей степени зависят от бла-госостояния граждан и их доходов.

Сокращается число компаний малого бизнеса и, как следствие, количество заня-тых в них людей. В этом году в Сибир-и чис-ло работников малого предприниматель-ства снизилось на 72,7 тыс. — до 722,6 тыс. человек.

Недостаточная помощь

В настоящее время для поддержки малого предпринимательства в Сибир-и существу-ет ряд государственных программ, в частнос-ти дотации, кредиты на льготных услови-ях, субсидии на федеральном и региональ-ном уровне, преференции в части субарен-ды. «Стоит отметить, что господдержку ком-пании получают при условии, что знают об этих мерах. Не секрет, что уровень информиро-ванности зачастую оставляет желать луч-шего», — говорит Константин Гранков.

Кроме того, не все представители бизне-са, даже зная о господдержке, могут ею вос-пользоваться. В зависимости от воли отдель-ных чиновников в приоритете могут ока-заться «свои люди», а не те, кто реально нуж-дается в помощи, утверждает эксперт. Есть проблемы и с оценкой эффективности гос-поддержки. «Дело в том, что некоторые чи-новники на местах при выделении средств предпринимателям могут ограничивать-ся формальностями, не анализировать суб-сидируемый бизнес так, как это делает, к примеру, банк при выделении кредита под бизнес-план», — считает господин Гранков.

Также малый бизнес может рассчитывать на финансирование венчурных фондов, ко-торые удерживают государство при помощи крупных банков, например Регионально-го венчурного фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере (РВФ) в Новосибирской области.

Однако эффективность этих фондов в масштабах страны весьма незначительна, предполагают аналитики. «Во-первых, боль-шинство фондов выборочно поддерживают только реальные секторы экономики, ко-торые более прозрачны и понятны для перво-начального анализа рисков, однако проек-ты в этом сегменте практически никогда не могут принести сверхприбыли», — говорит

Алексей Батылин. — Во-вторых, на взаимо-действие с некоторыми фондами зачастую уходит от нескольких месяцев до года. Все это время предпринимателю нужно на что-то жить. Многие теряют мотивацию и оста-навливаются, не достигнув цели».

В то же время объем государственной под-держки малому бизнесу — без микропред-приятий и среднего предпринимательства — значительно сжался: только в Новосиби-рской области в прошлом году сумма предо-ставленной помощи из бюджета этому сег-менту сократилась до 7,1 млн руб. (в 2016 го-ду эта сумма составляла 43,1 млн руб., а в 2015-м — 52,8 млн руб.). В Томской области объем господдержки малому бизнесу в 2017 году со-ставил 2,3 млн руб. (в 2016 году — 21,1 млн руб., в 2015 году — 44 млн руб.). В Краснояр-ском крае в период с 2015 по 2017 год финан-совая поддержка малым и средним предпри-ятиям не предоставлялась, объем финанси-рования микропредприятий в 2016 году соста-вил 48,4 млн руб., а в 2015 — 16,2 млн руб.

Как отмечает Сергей Соколов, правитель-ство России все чаще отказывается от пря-мого финансирования малого бизнеса, ко-торое, как оказалось, на практике не всегда эффективно. «Сегодня поддержка оказывае-ся в основном в виде консультаций, оценки компетенций и предоставления гарантий перед банками, и это гораздо эффективнее, так как рассчитано напрямую на предпри-нимателя, заинтересованного в развитии своего дела», — рассказал собеседник.

Из-за проблем с получением господдер-жки коммерсанты чаще обращаются за фи-нансированием в банки. По данным Сибир-ского ГУ Банка России, кредитный портфель МСП в округе с января по июнь в сравнении с аналогичным периодом прошлого года вы-рос на 60 млрд руб. (до 388,9 млрд руб.).

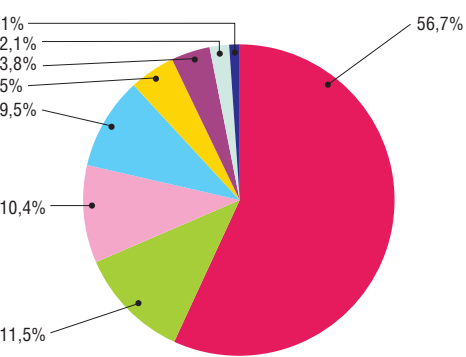
Как полагают эксперты, сокращение чис-ла малых предприятий в регионе продол-жится. Этому будет способствовать в том числе повышение НДС с 18 до 20% с 2019 го-да. «По моим оценкам, количество дейст-вующих организаций может сократиться. Од-нако увеличившиеся налоговые отчисле-ния с оставшихся участников рынка должны с лихвой перекрыть пополнения в бюджет от выбывших», — считает Алексей Батылин. Обор-от малых предприятий (без микропред-приятий) в Сибирском федеральном округе в первом полугодии 2018-го составил 1 млрд руб., за весь 2017 год — 2,2 млрд руб.

Вместе с тем ряд экспертов указывают и на риски, связанные с сокращением коли-чества предприятий малого бизнеса. Развитие этого сегмента способствует экономическо-му росту, диверсификации и насыщению местных рынков, позволяя вместе с тем ком-пенсировать издержки рыночной экономи-ки — безработицу, конъюнктурные колеба-ния и кризисные явления, говорят экспер-ты. Сокращение числа предприятий этого сегмента негативно отразится прежде всего на доходной части местных бюджетов.

Лолита Белова

ОБОРОТ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ОТРАСЛЯМ В СИБИРИ В 2017 ГОДУ

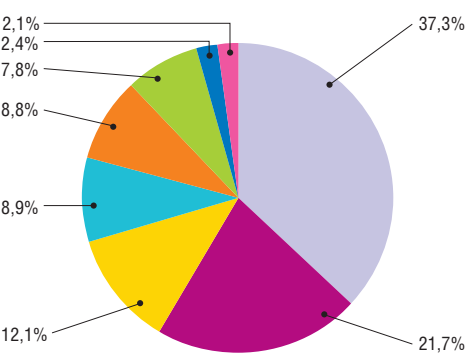
ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



- Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
- Строительство
- Обрабатывающие производства
- Транспорт и связь
- Другие виды деятельности
- Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство
- Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды

СТРУКТУРА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ОТРАСЛЯМ В СИБИРИ В 2017 ГОДУ

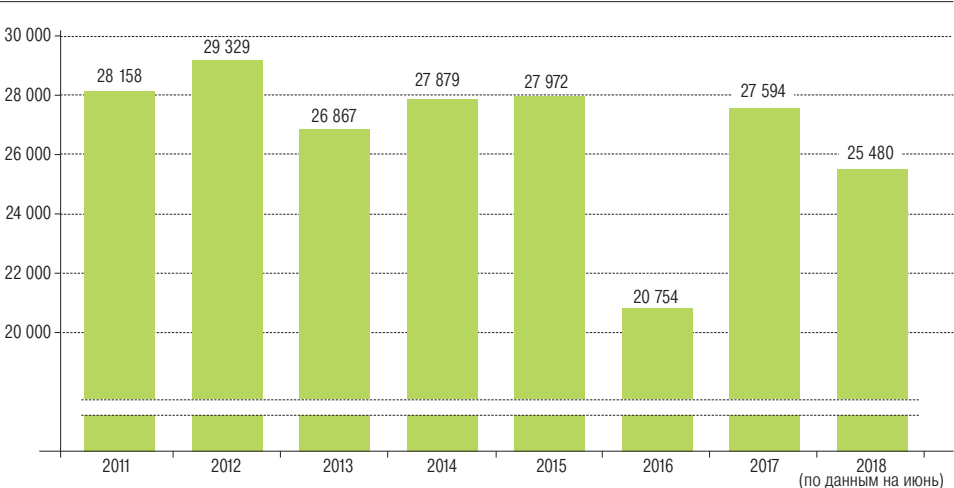
ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



- Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
- Строительство
- Обрабатывающие производства
- Другие виды деятельности
- Транспорт и связь
- Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство
- Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды

ДИНАМИКА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (БЕЗ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ) В СИБИРИ (КОЛИЧЕСТВО МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ШТ.)

ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



прямая речь

Какие виды господдержки нужны сегодня бизнесу?

Кирилл Фомичев, IT-предприниматель

— Россия всегда была сильна в научных областях, поэтому одним из важных на-правлений поддержки является выделе-ние грантов, помещений, льгот именно на эту фундаментальную деятельность.

Что касается классического бизнеса (торговля, услуги или производство), то, на мой взгляд, в России и так одни из самых лучших условий в мире с точки зрения налогообложения. В частности, новый налог для самозанятых поможет выйти из тени 20 млн малых предприни-мателей. Я считаю, те, кто ссылается на проблему в этом направлении, просто прикрывают свою неспособность к ба-нальному изучению данного вопроса ли-бо недостаток предпринимательских возможностей.

Антон Лифшиц, генеральный дирек-тор и совладелец компании Global Health Care

— Есть программы господдержки мало-го бизнеса в сфере производства, есть

технопарки, есть гранты госкорпораций, однако на практике реальные выгоды от использования этих инструментов невели-ки, поскольку компания вынуждена затратить много времени на формаль-ные процедуры. А время всегда играет против малого бизнеса, которому необ-ходимо постоянно держать темп, разви-ваться и наращивать обороты, чтобы выжить. В итоге с экономической точки зрения владельцу малого предприятия проще взять кредит в банке на бизнес-цели или привлечь инвестора, чем тра-тить время на попытки вписаться в про-граммы господдержки.

Лена Карин, руководитель проекта по поддержке социальных предприни-мателей «Больше чем покупка»

— Есть кредиты при фондах — напри-мер, фонд «Наше будущее» выдает бес-процентные займы социальным пред-принимателям, возрождающим или соз-дающим полезные бизнесы. Есть прези-дентские гранты, есть разные виды юридической поддержки при целевом использовании средств — это значимая поддержка, кроме этого, есть много ре-гиональных областных программ по поддержке разных категорий бизнеса, но они тоже выдают слишком малые суммы, которые не делают погоды. Как правило, там всегда одни и те же участ-ники и кейсы. Малый бизнес боится просить льготы из-за ощущения, что это все уже предпрешено, — так показывает их горький опыт общения с администра-тивными структурами.

экономика региона

Закредитовались на снижении

Объем выданных кредитов малому и среднему предпринимательству в Сибири в первом полугодии 2018-го вырос на 15%. Как отмечают банки, этому способствовали снижение ставок и усиление мер господдержки МСП. Изменилась и структура кредитного портфеля. Если несколько лет назад средний бизнес оформлял краткосрочные займы (до трех лет) на пополнение оборотных средств компаний, то по итогам 2017 года по меньшей мере треть заявок пришлась на инвестиционные кредиты сроком от пяти лет. Вместе с тем эксперты прогнозируют, что до конца года ставки по кредитам могут вырасти.

— банки —

Переломный момент

В сфере кредитования малого и среднего бизнеса средние ставки впервые с 2015 года опустились ниже 10%. «Что важно, произошел перелом по кредитованию малого и среднего бизнеса. В 2015–2016 годах оно сильно просело, а сейчас кредитование малому и среднему бизнесу растет быстрее, чем в целом займы предпринятиям (6,9%). Это неплохо, и впервые ставки вышли на уровень однозначных цифр. То есть уже меньше 10% в среднем», — заявила глава Центробанка Эльвира Набиуллина на встрече с президентом России Владимиром Путиным в июле этого года. Сегодня предприятия получают кредиты по ставкам на уровне 8,5–9,5%.

В Сибири объем выданных кредитов малому и среднему предпринимательству в первом полугодии 2018-го в сравнении с предыдущим годом вырос на 15% — до 388,9 млрд руб.

Кредитный портфель в сегменте предприятий малого и среднего предпринимательства действительно растет активнее, чем у крупного бизнеса, заявили в ВТБ. По информации банка, в первом полугодии 2018-го в Новосибирской области он вырос на 13% и составил 22,3 млрд руб. «За шесть месяцев текущего года ВТБ предоставил региональным предприятиям 15,6 млрд руб. Практически все средства были направлены на финансирование малого и среднего предпринимательства», — сообщил руководитель корпоративного бизнеса ВТБ в Новосибирской области Вячеслав Брюханов.

В этот же период Сбербанк выдал региональному малому бизнесу более 5 тыс. кредитов на сумму более 12,5 млрд руб. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года динамика продаж превысила 20% как в объеме, так и в количестве, рассказала директор управления продаж малому бизнесу Сибирского банка ПАО «Сбербанк» Наталья Левченко.

Региональный банк «Левобережный» в прошлом году выдал субъектам малого и среднего бизнеса около 7 млрд руб. «В этом году только за первое полугодие этот объем составил более 6 млрд руб. К концу года, я думаю, мы удвоим эту сумму», — прокомментировала итоги начальник кредитного управления банка «Левобережный» Екатерина Аникеева.

На 20% больше в первом полугодии 2018-го, чем за аналогичный период прошлого года, заключил кредитных договоров по программам для малого бизнеса банк «Акцепт».

Господдержка усилила рост

Как отмечают в банках, росту кредитного портфеля способствовали снижение стоимости фондирования и



Росту кредитного портфеля способствовали снижение стоимости фондирования и расширение господдержки МСП

расширение господдержки малого и среднего предпринимательства, реализуемой на территории регионов. В частности, спрос на заемные ресурсы со стороны бизнеса вырос после увеличения лимита по программе субсидированного кредитования МСП под 6,5% в 2017 году.

«Мы связываем это как с повышением доступности кредитов для субъектов МСП, так и со стабилизацией финансового положения заемщиков. Некоторые улучшения ситуации в экономике положительно повлияли на доходы населения — основного клиента МСП», — отметила замначальника управления продаж и клиентских отношений в корпоративном бизнесе банка «Акцепт» Оксана Евтушенко.

В «Сбербанке» тенденцию связывают как с реализацией программ льготного кредитования, так и с запуском онлайн-продуктов и новых технологий, которые позволяют принимать моментальное решение сроком до одного дня.

Изменилась и структура кредитного портфеля. «Если несколько лет назад средний бизнес оформлял краткосрочные займы (до трех лет) на пополнение оборотных средств компаний, то по итогам 2017 года по меньшей мере треть заявок пришлась на инвестиционные кредиты сроком от пяти лет», — рассказал Вячеслав Брюханов. При этом в сегменте среднего бизнеса доля кредитования промышлен-

ных предприятий составила 31%, пищевого производства и сельского хозяйства — 24%, торговли — 19%, сферы услуг — 13%, строительства — 12%.

Преобладающие отрасли заемщиков из числа МСП банка «Акцепт» — торговля и обрабатывающее производство. При этом большая часть выданных кредитов в этом сегменте идет на пополнение оборотных средств. Эта же тенденция характерна для «Левобережного» и Сбербанка. «Доля таких кредитов в общем объеме составляет 60%», — отметила Наталья Левченко.

Кредитные перспективы

Динамика кредитования малого и среднего предпринимательства во втором полугодии 2018-го будет определена дальнейшей господдержкой субъектов МСП и усилением конкуренции за качественного заемщика среди банков, предлагающих гибкие условия кредитования и дополнительных услуги. Однако ставки по кредитам для этого сегмента могут возрасти. Это связано с индексацией ключевой ставки ЦБ, которая в этом году уже была увеличена на 0,25 п.п. (до 7,5%), отмечает Екатерина Аникеева.

Согласно прогнозу RAEX («Эксперт РА»), объем кредитного портфеля МСП в 2018 году вырастет на 15% и составит около 4,9 трлн руб. (за базу расчета принимаются данные официальной статистики ЦБ РФ). В своем прогнозе агентство закладывает среднегодовую цену на нефть \$60 за баррель, уровень инфляции — не более 4% в 2018 году и снижение ключевой ставки до 6,5% к концу года.

Лолита Белова

«Господдержка может стать для бизнеса бесплатным сыром в мышеловке»

— интервью —

В Новосибирской области расследуются шесть уголовных дел в отношении микропредприятий, получивших господдержку на развитие бизнеса. О том, почему бизнесу необходимо проявлять осторожность при взаимодействии с государственными органами, какова ситуация с развитием малого бизнеса в регионе и в связи с чем растет количество жалоб от строительных компаний, рассказал региональный бизнес-омбудсмен ВИКТОР ВЯЗОВЫХ.

— Виктор Александрович, на ваш взгляд, к чему приведет сокращение доли малого бизнеса?

— Я считаю, что в определенной степени это хорошо, действия налоговой службы привели к уходу подозрительных компаний с рынка, а это значит, что добросовестные предприниматели будут реже сотрудничать с сомнительными партнерами. Благодаря работе инспекции сегодня все компании присутствуют в ЕПРЮ и любой желающий может увидеть, кто уредитель компании, что это за компания и где она зарегистрирована. В целом эта инициатива направлена на то, чтобы был наведен порядок в учете всех юридических лиц, и это правильно.

Другое дело, что бывают случаи перегиба. Например, совсем недавно у меня на приеме был руководитель одного из бизнес-центров Новосибирска, он пожаловался на то, что его арендаторов налоговая инспекция подозревает в нарушении закона о регистрации предприятия, в частности налоговиков настораживает то, что они зарегистрированы в месте массового пользования. Возникает недоумение: зачем мы тогда создаем бизнес-центры? Еще один пример: налоговики провели внезапную проверку нахождения предпринимателя непосредственно в офисе по месту регистрации, но именно в этот момент он отсутствовал на рабочем месте. Возникла очень неприятная ситуация для этого предпринимателя. На мой взгляд, работу по оценке деятельности юрилиц, конечно, необходимо вести, но очень аккуратно, соблюдая интересы всех сторон.

— Господдержка МСП снижается. В первую очередь это почувствовали те, кто уже пользовался субсидиями и хотел бы повторить опыт. Как это отразится на активности бизнеса?

— Есть много форм государственной поддержки: это и налоговые льготы, и прямые денежные вложения, и поддержка предприятий, которые инвестировали в свое развитие, и помощь бизнесу для участия в различных выставочных мероприятиях. Сегодня действительно наблюдается небольшое снижение прямого финансирования субъектов малого предпринимательства. Однако вряд ли это повлечет какие-либо серьезные последствия, потому что уже давно признано, что эффективнее выдавать прямых денег (за исключением грантов) невысоза. Прежде всего потому, что суммы, выделяемые на поддержку конкретных предприятий, очень небольшие —



ВИКТОР ВЯЗОВЫЙ

около 100 тыс. руб. и не способны серьезно повлиять на рост бизнеса. Кроме того, они зачастую достаются определенному кругу компаний по непонятным причинам и непрозрачным схемам.

Часто такая помощь приводит к негативным последствиям. Один из последних примеров, с которым мы работаем, — уголовное дело в отношении предпринимательницы из районного центра Новосибирской области. Владелица небольшого мясоперерабатывающего цеха приобрела новое оборудование. Местная администрация предложила ей поучаствовать в получении гранта в размере 70 тыс. руб., который ей был предоставлен из областного бюджета на развитие бизнеса. При получении этих денег предпринимательница заключила с властями соглашение, по условиям которого обязалась увеличить объем производства, продажи и, соответственно, налоговые отчисления. Прошло два года — на нее завели уголовное дело за мошенничество, в частности предметом разбирательства стала подделка документов при оформлении организации. Возможно, в документах действительно была допущена ошибка. Однако за эти два года она добилась роста производства, увеличила налоговые отчисления в бюджет и, более того, вернула те самые злосчастные 70 тыс. руб. В настоящее время завершается судебное разбирательство, однако перспективы этого дела пока неясны. И таких уголовных дел в регионе в отношении предпринимателей, получивших государственное финансирование на развитие бизнеса, расследуются шесть.

Это как раз тот случай, когда государственная поддержка бизнесу стала бесплатным сыром в мышеловке. Но так нельзя. Если мы пытаемся кого-то протестимулировать и подержать, то это, безусловно, должно быть без каких-либо последствий для самих коммерсантов. Сейчас бизнесу нужно быть крайне осторожным во взаимоотношениях с государством, потому что чиновники часто расценивают предпринимательскую инициативу как мошеннические действия

— Прошло больше двух лет с того момента, как было принято распоряжение правительства РФ, расширяющее возможности закупок у малого и среднего бизнеса со стороны ряда госкомпаний

и хозяйственных обществ. Помогло это малым предпринятиям активнее работать с госзаказом? Что по этому поводу говорят цифры 2018 года и сами предприниматели?

— Доля малого бизнеса в госзакупках в нашем регионе подросла, оцениваю это увеличение в пределах 2–5%. При этом и мы, и УФАС чаще всего наблюдаем, что много закупок, аукционов проводятся не по 44-ФЗ, а по 223-ФЗ. Это означает приобретение товаров и услуг на конкурсной основе, в качестве минуса можно отметить, что такие конкурсы зачастую выигрывает один и тот же заранее известный предприниматель.

В целом можно сделать вывод, что после принятия этого решения системного сближения государства и бизнеса не произошло, кроме этого, мы замечаем, что сегодня малому бизнесу стало значительно труднее работать с крупными компаниями. В частности, если государство в ходе закупок для себя установило какие-то правила, например в виде обязательной оплаты или аванса в 30% поставщикам, то крупные корпорации — не государственные, проводя закупки, не соблюдают никаких норм. Чаще всего они просят выполнения условий закупки по низкой цене со сроком выполнения до 3 месяцев и оплатой с размытой датой.

Также очень часто сталкиваемся с ситуацией, когда они не рассчитываются с поставщиками или отказываются подписать акт приемки работ или поставки оборудования. Поэтому ситуация в сфере закупок довольно напряженная. То, к чему мы стремились, когда добивались, чтобы государство увеличило круг закупок с целью расширения рынка сбыта для малого бизнеса, сегодня не достигнуто. Само государство — это крупный субъект бизнеса, но гораздо больше и шире поле у частных корпораций. Близость к государственным органам не компенсирует потери предпринимателей, которые не несут в связи с затруженным входом на рынок крупных корпораций.

— Как вы прокомментируете ситуацию с компаниями сферы строительства? Стало больше жалоб со стороны застройщиков?

— В этом году мы отмечаем увеличение числа обращений со стороны строительных компаний. Это связано прежде всего со сложной экономической ситуацией в этой отрасли. Тот кризис, который начался на рынке два-три года назад, спровоцировал рост числа уголовных дел в отношении застройщиков. При этом законодательные инициативы только подтолкнули эту отрасль к пропастям. К примеру, ПТК-30, которая работала на рынке 20 лет, построила 31 дом, а на 32-м доме вдруг потерпела банкротство. Мне кажется, это предмет для работы правительства России и региона, а также для пересмотра правоприменительной практики. Ситуация очень сложная, и простой рекомендации ей ее не разрулить. В настоящее время у нас в работе находится три обращения от застройщиков с жалобами на действия правоохранительных органов.

Лолита Белова

Как получить кредит по эффективной ставке 6,5% годовых до 30.11.2018 года

С начала года Минэкономразвития РФ запустило программу 1706, позволяющую уполномоченным банкам выдавать кредиты малому и среднему бизнесу по эффективной ставке 6,5% годовых. Заместитель генерального директора банка «Левобережный» (ПАО), кандидат экономических наук Людмила Глушкова рассказала, как реализуется программа в банке и почему получить по ней кредиты нужно оперативно.

— Людмила Алексеевна, расскажите подробнее о программе льготного кредитования для предпринимателей, которую сейчас активно развивает Банк «Левобережный»?

— Банк «Левобережный» включен в число 15 уполномоченных банков России, которые могут выдавать кредиты малому и среднему бизнесу приоритетных отраслей по льготной ставке. Программа реализуется Министерством экономического развития РФ и действует с 1 января до 30 ноября 2018 года.

В октябре состоялась встреча в Министерстве экономического развития, по итогам которой было принято решение выделить уполномоченным банкам дополнительные лимиты по программе, чтобы мы могли выдать



еще больше кредитов малому и среднему бизнесу. Но важно понимать, что срок действия программы остался прежним. Поэтому мы хотим донести до предпринимателей, что они могут воспользоваться возможностью взять дополнительные средства на льготных условиях. Забрать деньги по кредиту нужно до 30 ноября 2018 года. После 30 ноября по данной программе кредиты выдаваться не будут.

— А будет ли программа действовать в следующем году?

— В проекте на 2019 год эффективная ставка значится уже не 6,5%, а ключевая ставка Банка России плюс 2% годовых на дату заключения кредитного договора, но не более 8,5% годовых. Поэтому мы, конечно, советуем предпринимателям воспользоваться программой в октябре и ноябре 2018 года, получить кредит по ставке 6,5% годовых.

— Представители каких отраслей могут обратиться к вам за льготными кредитами?

— Кредитами по программе могут воспользоваться субъекты малого и среднего бизнеса приоритетных отраслей. К ним относятся обрабатывающее производство, производство и распределение электроэнергии, газа, воды; туризм, здравоохранение; утилизация отходов и другие. Полный перечень приоритетных отраслей можно увидеть в приложении Постановления Правительства РФ от 30.12.2017 № 1706 или в банке.

Однако и торговые организации могут получить кредит по этой программе, если расположены в моногородах. Например, в Новосибирской области это Горный и Линево, в Томской — Северск. Перечень моногородов по Сибирскому федеральному округу можно посмотреть на сайте Корпорации МСП или в банке.

— Насколько быстро можно оформить кредит по льготной программе?

— Такие кредиты выдаются достаточно оперативно. Никаких дополнительных требований к заемщику нет. Важно, чтобы бизнес заемщика был прибыльным, не было задолженности по налогам и зарплата платилась вовремя.

— На какую сумму банк уже успел выдать средств по этой программе?

— С начала года банк «Левобережный» заключил кредитных договоров на сумму более 1,9 млрд руб., и у нас есть возможность до конца года выдать еще порядка 2 млрд руб.

— На какие цели можно брать кредиты по льготной ставке?

— По программе кредиты могут предоставляться как на пополнение оборотных средств в размере до 100 млн руб. сроком до 3 лет, так и на инвестиционные цели в размере до 400 млн руб. сроком до 10 лет.

— Должны ли эти кредиты быть обеспечены залогом? Что делать, если своего залога не хватает?

— Банк выдает кредиты под залог недвижимости, транспорта, оборудования, принадлежащего как самому заемщику, так и третьим лицам. Если залога недостаточно, то можно оформить поручительство гарантийного фонда или

гарантию Корпорации МСП. Стоимость гарантии составляет 0,75–1% годовых от суммы гарантии/поручительства.

— Как действие этой программы отразилось на ситуации с кредитованием малого и среднего бизнеса в вашем банке в целом?

— Уже сейчас мы наблюдаем позитивную динамику и существенный прирост кредитования малого и среднего бизнеса. Если за 2017 год субъектам малого и среднего предпринимательства было выдано 6644 млн руб., то с момента реализации программы 1706 только за первое полугодие 2018 года объем выдачи кредитов увеличился в 2 раза и составил 6050 млн руб.

Изменилась и структура кредитования. В прошлом году доля инвестиционных кредитов малому и среднему бизнесу составила 25% в общем объеме выдач, в первом полугодии 2018 года доля инвестиционных кредитов увеличилась, соответственно, до 27%. В прошлом году 40% всех выданных кредитов приходилось на торговлю, в этом году ее доля снизилась до 26%. При этом выросла доля кредитов, выданных приоритетным отраслям. Так, доля кредитов, выданных обрабатывающему производству, выросла с 21 до 28%.

— Каковы преимущества работы по программе именно с вашим банком?

— Банк «Левобережный» является одним из 15 уполномоченных банков России по программе 1706, поэтому напрямую работает с Минэкономразвития РФ. Это позволяет быстро давать обратную связь заемщикам по реализации программы с учетом специфики деятельности предпринимателей. Центр принятия решений в банке находится в Новосибирске, поэтому рассмотрение кредитной заявки производится в течение пяти рабочих дней с момента предоставления заемщиком стандартного пакета документов. К преимуществам работы с банком «Левобережный» также можно отнести оперативность, индивидуальный подход и структурирование сделки по кредитованию на первой встрече с клиентом.

Предварительные консультации об отнесении к приоритетной отрасли и возможности кредитования можно получить у специалистов банка:

Гаврилова Елена Александровна (383) 3-600-900, вн. 6198, gea@nskbl.ru, Пономарева Татьяна Викторовна (383) 3-600-900, вн. 6277, potv@nskbl.ru, Ващилова Екатерина Александровна (383) 3-600-900, вн. 6855, veal@nskbl.ru.

Андрей Колмаков: «В Новосибирск пришел мощный участник энергетического рынка»

Приобретение Сибиркой генерирующей компаний (СГК) новосибирской энергетической компании «Сибэко» вызвало немало дискуссий относительно перспектив энергоснабжения города и области. О начале работы СГК на региональном рынке и планах на будущее развитие рассказал директор Новосибирского филиала СГК **Андрей Колмаков**.

— интервью —

— **Андрей Вадимович, какова стратегия СГК в Новосибирской области, что лежит в ее основе?**
— Компания приступила к работе в Новосибирской области чуть более полугода назад и теперь, по моему представлению, находится в стадии формирования стратегических направлений своей деятельности. СГК по сути является федеральной генерирующей компанией и присутствует в шести регионах и пятнадцати городах Сибири, так что имеет большой опыт стратегического планирования, который, безусловно, будет использован и в нашем регионе.
Могут сказать, что чуть более месяца назад — 14 и 15 сентября — в Новосибирске прошел выездной совет директоров СГК, на котором присутствовал и наш главный акционер — Андрей Мельниченко. На этом совете генеральным директором Михаилом Кузнецовым было доложено об общем состоянии новосибирской энергосистемы, обсуждались перспективы роста и развития — но это была только первая итерация, ближе к новому году совет директоров продолжит формирование стратегии компании в отношении Новосибирского региона.
Однако уже сегодня можно говорить если не о самой стратегии, то о подходах к ее формированию на основе максимального учета потребности самого региона. Андрей Мельниченко встречался с руководством города и области и открыто обратился с тем, чтобы власти дали свои предложения по развитию энергосистемы. И региональные власти свою позицию уже озвучили: область заинтересована в решении вопросов по Краснообску — он застраивается, растет, но там есть проблемы с котельной. Вторая проблема регионального уровня — это Барабинск. Область попросила вновь рассмотреть вопрос перевода города на Барабинскую ТЭЦ, которая находится в соседнем Куйбышевском районе.
Город своих предложений пока не дал, хотя у него есть стратегические планы развития — например, реализация концепции «Академгородок 2.0»
— **Действительно, стратегическое планирование — вопрос высокого уровня, требующий тщательной проработки. А что вы можете сказать о начале конкретной работы СГК на новосибирской земле?**
— Я на этой должности с 22 мая — приступил к работе сразу после окончания отопительного сезона. Но у нас на следующий день после осенне-зимнего периода начинается подготовка к новому сезону. Это плановые работы по ремонту оборудования, восстановлению теплосетей, формированию запасов топлива для ТЭЦ — сегодня они в несколько раз превышают установленный норматив Минэнерго России и объемы не ниже запаса. Фактически без дополнительной поставки мы можем работать более полутора месяцев.
Отопительный сезон 2018/19 нами начат в установленные сроки —

всю систему мы развернули, как обещали, за 8–10 дней. И у нас еще осталось время «подобрать» дефекты, оставшиеся после испытаний и запуска теплосетей. Кстати, в этом году они проводились при максимальной температурной нагрузке — до 130 градусов. Это позволяет сделать раз в пять лет и позволяет обнаружить максимальное количество дефектов сетей — нам удалось выявить их почти 900 и устранить практически все до начала отопительного сезона. Так что входим в него в полной готовности. Думаю, пройдем его без особых проблем.
Для меня как человека, который живет в этом городе, и половину своей сознательной жизни проработал в энергосистеме, в том числе на уровне муниципалитета, главное — повседневная работа. Именно она лежит в основе надежности и эффективности всего регионального энергоснабжения
— **Вы работали в новосибирской энергетике во времена «Новосибирскэнерго», затем — «Сибэко». В чем, на ваш взгляд, отличия СГК от этих компаний?**
— Вспомоная — в те времена по всей России лишь три энергокомпании не входили в РАО «ЕЭС России», в том числе и «Новосибирскэнерго». И мы, не скрою, своей индивидуальностью гордились — даже кичились, мол, вот мы такие особенные. Но по прошествии лет стало ясно: это не сыграло нам на руку.
Те энергосистемы, которые были в рамках РАО ЕЭС и потом, при реформировании энергетики объединились в ОГК и ТГК, получили совсем другие старты для развития. А «Новосибирскэнерго» все эти 15 лет немного по-другому развивалось. Да, мы сделали много за эти годы, и была достаточно обширная инвестиционная программа: в 2004 году введен шестой энергоблок ТЭЦ-5, приобретен и запущен ряд машин и генераторов на других ТЭЦ, реализованы и другие проекты. Но все они были хороши для замкнутой, изолированной среды и в целом, надо признаться, не носили системного характера, необходимого для такой отрасли, как энергетика.
А «Сибэко», которая пришла на смену «Новосибирскэнерго», была для предыдущего акционера единственным энергетическим активом. Все остальные его компании работали на других направлениях.
У крупной же энергетической компании федерального уровня, какой сегодня является СГК, есть понимание развития в государственном масштабе, которое затем проецируется на отдельные регионы.
Ну и, конечно, возможности конкурентной работы на сложном энергетическом рынке у СГК гораздо больше. Если «Сибэко», говоря фигурально, на рынке приходилось «толкаться локтями», то СГК уже может и «плечом подвинуть». Это мощный игрок с большими возможностями, который пришел в наш регион, и активы «Сибэко» стали для него хорошим вложением.
— **Одним из первых действий СГК, взбудоражившим весь Но-**



восибирск, стало обнародование планов перевода ТЭЦ-5 на бурый уголь. Почему возник такой ажиотаж, как сегодня обстоят дела в этом направлении?
— Действительно, для подавляющего большинства это стало неким откровением, что и породило бурные дискуссии. В это время я работал начальником департамента мэрии, так что хорошо помню эти события — приезд генерального директора СГК Михаила Кузнецова, большой круглый стол в мэрии, первую реакцию депутатов, чиновников и общественников. Но я-то начинал свою деятельность в «Новосибирскэнерго» заместителем директора по топливному обеспечению и этого буроугольного завода: проведенные расчеты и испытания подтвердили возможность котлов сжигать бурый уголь бородинской марки Б2 без проведения реконструкции и модернизации котлов, только за счет подбора режимных параметров.
— **Но каменный уголь везли из Кузбасса, а бурый — из Красноярского края, это существенно больше транспортное плечо, как это скажется на экономике энергосистемы?**
— Во-первых, сейчас на железной дороге изменилась структура стоимости — как это ни парадоксально, чем больше расстояние, тем ниже стоимость километра транспортировки.
Во-вторых, очень большое значение имеет наличие своего подвижного состава. У СУЭК — добывающей компании, которая имеет с СГК общего акционера и является стратегическим партнером и поставщиком, — есть свой вагонный парк, который позволяет обеспечивать логистику в необходимом объеме. С Кузбасса уголь не из одного места поставлялся — десяток поставщиков разбросан по всему региону, у каждого свои проблемы и риски. Так что иметь одного гарантированного поставщика для нас гораздо лучше — надежнее и выгоднее.
Давайте вспомним и основу основ всей рыночной экономики, в том числе энергетики: экономически выгоден максимально полный цикл — от получения сырья до его глубокой переработки, от добычи угля до продажи продукта с наивысшей добавочной стоимостью. В нашем случае — это тепло и электроэнергия.
Сегодня уголь — это наиболее экономически выгодный вид топлива, его только надо правильно брать и сжигать. И наибольший экономический эффект дает именно использование бурого угля.
— **Как это может сказаться на тарифах для конечного потребителя?**
— Скажу сразу и честно: ожидание снижения тарифов — это иллюзия. Энергетика неотъемлема от экономики. Мы все видим, какие в ней происходят сейчас процессы, как растет инфляция — и не только на потребительском рынке, но и в производстве, промышленности. Например, сегодня нас уже уведомили нефтяные компании о том, что с нового года дизельное топливо подорожает на 15%. Можно ли в этих условиях ожидать снижения тарифов? Это просто риторический вопрос.
Но и это еще не все. Наряду с общими тенденциями энергетика имеет давние нерешенные проблемы — это хроническая нехватка инвестиций. Отрасли критически необходимы значительные «длинные» ресурсы для проведения модернизации и реконструкции как объектов генерации, так и распределительных сетей.

«В основе надежности и эффективности всего регионального энергоснабжения лежит повседневная работа»

ненты даже не знали, что ТЭЦ-3, стоящая в географическом центре города, с трубой всего 80 метров всю жизнь работает на буром угле! Помню, был самый накал страстей, когда я взял слово и рассказал об этом. Потом мы начали работать с общественниками, организовали поездку в Красноярск, и красноярцы приезжали к нам — рассказали, почему у них не столь благополучная атмосфера. Там иные природные условия, структура ландшафта. Кроме ТЭЦ есть и другие загрязнители. Мы провели несколько открытых замеров — все с участием тех же общественников, и они показали уровень выбросов при сжигании каменного угля выше, чем бурого, рассказали про электрофильтры с коэффициентом очистки до 98,5%. И помоему, это дало результат — думаю, на сегодня все экологические вопросы практически сняты.
Посудите сами: ТЭЦ-5 спроектирована и построена на самом высоком месте города с перепадом вы-

сот 114 метров. Ее труба достигает 260 метров. Юго-западная роза ветров направлена в сторону от города. На станции установлены мощные электрофильтры. Так что выбросы от ТЭЦ-5 Новосибирск не видит — да и не увидит — никак и никогда. Сейчас ТЭЦ-5 уже сжигает бурый уголь, и никаких изменений в экологической обстановке города не произошло. И не произойдет.
Дополнительно могу сообщить, что в середине октября мы получили заключение от производителя котлов ТЭЦ-5 — Таганрогского котельного завода: проведенные расчеты и испытания подтвердили возможность котлов сжигать бурый уголь бородинской марки Б2 без проведения реконструкции и модернизации котлов, только за счет подбора режимных параметров.
— **Но каменный уголь везли из Кузбасса, а бурый — из Красноярского края, это существенно больше транспортное плечо, как это скажется на экономике энергосистемы?**
— Во-первых, сейчас на железной дороге изменилась структура стоимости — как это ни парадоксально, чем больше расстояние, тем ниже стоимость километра транспортировки.
Во-вторых, очень большое значение имеет наличие своего подвижного состава. У СУЭК — добывающей компании, которая имеет с СГК общего акционера и является стратегическим партнером и поставщиком, — есть свой вагонный парк, который позволяет обеспечивать логистику в необходимом объеме. С Кузбасса уголь не из одного места поставлялся — десяток поставщиков разбросан по всему региону, у каждого свои проблемы и риски. Так что иметь одного гарантированного поставщика для нас гораздо лучше — надежнее и выгоднее.
Давайте вспомним и основу основ всей рыночной экономики, в том числе энергетики: экономически выгоден максимально полный цикл — от получения сырья до его глубокой переработки, от добычи угля до продажи продукта с наивысшей добавочной стоимостью. В нашем случае — это тепло и электроэнергия.
Сегодня уголь — это наиболее экономически выгодный вид топлива, его только надо правильно брать и сжигать. И наибольший экономический эффект дает именно использование бурого угля.
— **Как это может сказаться на тарифах для конечного потребителя?**
— Скажу сразу и честно: ожидание снижения тарифов — это иллюзия. Энергетика неотъемлема от экономики. Мы все видим, какие в ней происходят сейчас процессы, как растет инфляция — и не только на потребительском рынке, но и в производстве, промышленности. Например, сегодня нас уже уведомили нефтяные компании о том, что с нового года дизельное топливо подорожает на 15%. Можно ли в этих условиях ожидать снижения тарифов? Это просто риторический вопрос.
Но и это еще не все. Наряду с общими тенденциями энергетика имеет давние нерешенные проблемы — это хроническая нехватка инвестиций. Отрасли критически необходимы значительные «длинные» ресурсы для проведения модернизации и реконструкции как объектов генерации, так и распределительных сетей.

И в этих условиях только обоснованный рост тарифов спасет энергетику, в том числе новосибирскую, от деградации и разрушения.
Вот, на первый взгляд, жесткий, но показательный пример: в Новосибирске за десять последних лет тариф на теплотенергию вырос почти в два раза, но могу ответственно сказать, что с тарифами той давности наша энергетика просто не дожидаясь до сегодняшнего дня. А для Сибири тепло и свет — фактически основа жизнедеятельности как простых граждан, так и бизнеса.
Но, безусловно, надо говорить о правильном регулировании тарифов, аргументированной подаче их изменений. Здесь очень важна информационная составляющая: потребитель должен четко понимать, что стоит за ростом тарифов — в первую очередь надежность энергоснабжения, его экологичность и так далее.
— **Совсем недавно тема тарифов обрела новое звучание — в обиход постепенно входит слово «альткотельная». Что это означает, каково практическое применение этого термина?**
— «Альткотельная» — сокращение от словосочетания «альтернативная котельная». По сути, это новый метод расчета платы за тепло. Его обсуждение велось давно, а сейчас постановление правительства от 23 июля дало более подробное толкование этой технологии расчетов. За основу взята котельная, гипотетически выстроенная в чистом поле. Рассчитаны все затраты на ее строительство и эксплуатацию. И стоимость гигакалории такой «альтернативной котельной» принята как верхняя планка реального тарифа. В этом постановлении есть градация по видам таких котельных с привязкой к каждому субъекту федерации и установлен предельный тариф — у нас это 2135 рублей за гигакалорию.
При этом в постановлении указан механизм внедрения и реализации такого тарифа. Города сами выбирают, оставаться ли им на прежней схеме тарифообразования или же переходить на новую, а сам «альткотельный» тариф нарастает темпами от 2 до 6% плюс к индексу инфляции — это действует на много лет вперед, вплоть до достижения предельного уровня.
— **В чем же экономический смысл новой тарификации теплоснабжения?**
— Как я уже говорил ранее, основная проблема энергетики, том числе и тепловой, — критический недостаток инвестирования. При существующих режимах регулирования тарифов, которыми фактически управляют региональные энергетические комиссии (РЭК), никакой инвестор не хочет вкладывать существенные финансовые ресурсы на длительный срок. Административно регулируются, непредсказуемые тарифы, которые не позволяют инвестору получить адекватную отдачу.
Вот, например, ТЦ «Аура». В самом центре города стоит котельная в окружении многоэтажных домов. Выброс идет практически в окна квартир — как такое можно было допустить, не понимая. Здесь, да и во многих других местах, где котельные стоят в жилых районах, на первое место выходит уже вопрос не столько экономики, сколько экологии. Мы все живем в одном городе — давайте постараемся сделать его чище!

которые нередко используются как политический рычаг, не дают никакой гарантии возврата средств.
В варианте же «альткотельной» появляется прозрачность и прогнозируемость доходов, стабильность планирования финансовых результатов, возможность формирования денежного потока для возврата инвестиций. Все это делает отрасль привлекательной для инвесторов, не допуская ухудшения ситуации буквально до порога выживания — как это случилось в Рубцовске. Да, этот город первым перешел на новые технологии расчета тарифов, но зачем было доводить до таких крайностей, что завтра хоть умирай?
— **СГК не перестает будоражить общественное мнение — последний поводом стала актуализация схемы теплоснабжения и предполагаемые к замещению локальные котельные...**
— В этом вопросе я бы выделил ключевое слово — «предполагаемые». Да, мы действительно выступаем за замещение действующих одиночных котельных в городской черте централизованным теплоснабжением, но только на основе взаимной заинтересованности.
Напомню, еще в 2005 году «Новосибирскэнерго» забрало в аренду все муниципальные котельные — их было больше 40. А сегодня их осталось 26 — за 13 лет закрыты 15 котельных, и все эти годы никто по ним не вспоминал, потому что было очевидно: качество и надежность подачи централизованного тепла намного превосходит локальную генерацию, а его стоимость — заметно ниже.
В этом году мы по договоренности с собственником перекленили арендаторов территории бывшего завода «Сибсельмаш» на централизованное теплоснабжение, также перекленили жителей, потребляющих тепло от котельных «Элсиба» и Оловокомбината, в следующем году будем делать предложение самому заводу. Я намеренно говорю о крупных проектах, чтобы подчеркнуть: это полноценные бизнес-проекты, выполненные с учетом интересов всех сторон.
Так что, думаю, поднявшийся сегодня ажиотаж вокруг этого вопроса в большей степени обусловлен не экономикой, а повышенным интересом к самой компании СГК как к «новичку» новосибирского бизнеса.
Мы же со своей стороны понимаем, что зачастую локальные котельные появлялись по совокупности несогласованных действий между предыдущим менеджментом энергосистемы, строителями и властью. Они имеют право на существование, и мы не потянем свою трубу в их сторону без договоренности с собственниками котельной.
Но мы понимаем и ситуацию, когда у собственника пропадает интерес, в том числе коммерческий, к их эксплуатации. Он исчезает ровно тогда, когда исчерпывается ресурс этих котельных, которые по сути являются временными блочно-модульными сооружениями для обеспечения работы вахтовых поселений на срок 10–15 лет. У нас же эти котельные почему-то рассматривались как вечные стационарные объекты.
И сегодня уже есть немало примеров, когда собственники жилья, досыта наигравшись в автономное теплоснабжение, в том числе и шумно пропираренную крышную котельную на Новогодней, приходят с просьбой забрать их на централизованное теплоснабжение. Здесь, по моему мнению, нужен некий системный подход и общие правила, в том числе со стороны властных городских структур. Мы свои предложения городу и области сделали, но в любом случае с каждым будем работать индивидуально, показывая экономический эффект и находя точки соприкосновения.
— **Вряд ли замещающие локальные котельные дадут вам заметный прирост объемов. Каков же ваш основной интерес?**
— Хороший вопрос. Действительно, пока в объемах теплоснабжения города эти котельные дадут очень небольшую прибавку. Но жилые микрорайоны продолжают расти, новые потребители нужны СГК. Плюс здесь вопрос здравого смысла. Вот, например, ТЦ «Аура». В самом центре города стоит котельная в окружении многоэтажных домов. Выброс идет практически в окна квартир — как такое можно было допустить, не понимая. Здесь, да и во многих других местах, где котельные стоят в жилых районах, на первое место выходит уже вопрос не столько экономики, сколько экологии. Мы все живем в одном городе — давайте постараемся сделать его чище!



Review Законотворчество

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
ПАРТНЕР ПРОЕКТА



Строительную отрасль профинансируют

На поддержку строительных компаний Новосибирской области в 2019 году власти направят 1,5–2 млрд руб. Об этом на заседании комитета регионального собрания по строительству, жилищно-коммунальному комплексу и тарифам сообщил министр отрасли Иван Шмидт. Финансирование из госбюджета по проекту регионального и федерального ведомства должно быть направлено застройщикам, производителям стройматериалов, а также льготной категории граждан, оформляющих ипотеку. Депутаты запрашиваемую сумму одобрили, однако потребовали уточнений по объему в конкретных видах помощи.

— госполитика —

СТРОИТЕЛИ СДАЮТ ПОЗИЦИИ

По оценке регионального министерства строительства, с января по сентябрь этого года в Новосибирской области введено 938 тыс. кв. м жилья (–8,5% к уровню 2017 года), или 12 295 квартир. Глава ведомства Иван Шмидт, выступая с докладом перед депутатами областного законодательства, отметил, что темпы строительства продолжают снижаться, а план по застройке выполнен лишь на 58% (1,620 млн кв. м — плановый показатель в 2018 году). К концу года от застройщиков ждут значительного сокращения числа вводимых в эксплуатацию домов. «Также из-за падения объемов строительства отмечается снижение производства стройматериалов. По нашим подсчетам, оно составило 40–45%», — сказал министр.

По сравнению с 2015 годом, рекордным для строительной отрасли региона, Новосибирская область потеряла шесть позиций в федеральном рейтинге по объему ввода жилья, оказавшись на 12-м месте. Области принадлежат 2% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья в России. Несмотря на это, добавил Иван Шмидт, регион по-прежнему остается лидером по объему введенного жилья на территории Сибирского федерального округа, опережая Красноярский край на 247,7 тыс. кв. м.

Одновременно, как утверждают в минстрое, несмотря на общее замедление темпов строительства, произошел всплеск интереса к малоэтажной застройке. Впервые с 2018 года объем этого сегмента превысил многоэтажный фонд, на долю которого, по данным на октябрь, приходится около 43,8%. Малоэтажного жилья с начала года в Новосибирской области введено 484,6 тыс. кв. м (136,7% к аналогичному периоду прошлого года), что составляет 51,7% от общего объема введенного жилья.

В настоящее время и на федеральном, и на региональном уровнях для поддержки застройщиков разрабатывается комплекс мер. «Эта работа ведется, окончательное видение мы сможем представить в октябре-ноябре. Однако уже сейчас ясно, что речь идет в том числе и о наполнении средствами программ поддержки», — сообщил министр. Таких программ, по его словам, в регионе сегодня несколько, и в ближайшее время министерство планирует дополнительно вывести на рынок новые продукты.

Общий объем господдержки строительной отрасли, по оценке регионального министерства строительства, в будущем году составит 1,5–2 млрд руб. Средства, помимо наполнения льготных программ, должны быть направлены на решение проблем застройщиков и производителей стройматериалов.

По мнению Ивана Шмидта, основные задачи, которые должны решить предложения по поддержке строительной отрасли в новом году, — это сохранение финансовой устойчивости застройщиков, отсутствие у них массовой задолженности по зарплате и замороженных объектов и, соответственно, недопущение появления новых обманутых дольщиков.

СОЦИАЛЬНЫЙ ВЕКТОР

При разработке плана поддержки отрасли в ведомстве учли и социальные проекты. Для социально незащищенной группы граждан в течение года министром Новосибирской области планирует вывести на рынок субсидированную ипотеку по сниженной кредитной ставке до 6%, которую предоставляет Агентство ипотечного жилищного кредитования. На эти программы в бюджете следующего года запланировано около 150 млн руб., сообщил Иван Шмидт. По его словам, эта мера должна стимулировать потребительский спрос и предложение.

Кроме этого, как отметил министр, Новосибирская область выиграла 1,13 млрд руб. в конкурсе на получение федерального финансирования строительства социальных объектов в 2019 году. Средства планируется потратить на возведение детских садов в Заельцовском и Кировском районах и двух школ в микрорайоне «Южный» и в Калининском районе на улице Тюленина.



Председатель комитета по строительству, ЖКХ и тарифам законодательного собрания Новосибирской области Евгений Покровский

Также глава ведомства анонсировал новое направление в программе строительства служебного жилья в сельской местности для нужд молодых специалистов, речь, в частности, идет о быстровозводимых домах по типовым проектам. «Мы планируем создать серию таких проектов повторного применения. Это даст возможность сократить затраты на строительство и выйти на цену 45 тыс. руб. за квадратный метр», — пояснил Иван Шмидт. Первые проекты могут быть реализованы уже в 2019 году сразу



Новосибирская область выиграла 1,13 млрд руб. в конкурсе на получение федерального финансирования строительства социальных объектов в 2019 году

в нескольких муниципальных образованиях.

В министерстве строительства предлагают объединить программу по строительству жилья в сельской местности для детей-сирот и многодетных семей, а также программу расселения из ветхого и аварийного жилья. Это позволит оперативнее и эффективнее решать проблему отсутствия жилплощади у этих категорий граждан.

ДОЛГОСТРОИ НА КОНТРОЛЕ

Депутат законодательного собрания Новосибирской области Майис Мамедов заинтересовался у министра, как решается проблема обманутых дольщиков. По информации ведомства, в этом году в регионе число долгостроя увеличилось на 23 дома и теперь в списке проблемных объектов 57 зданий. По словам Ивана Шмидта, министром для проработки этого вопроса используется дорожная карта, согласно которой в 2018-м планируется ввести в эксплуатацию девять долгостроев, а остальные достроить к 2024 году.

«Механизм решения проблем в этом году не изменился — это по-прежнему субсидии на технологическое подключение, организация ЖСК на объектах, всесторонняя компенсация затрат обманутых дольщиков, в том числе юридической помощи, покрытие дополнительных расходов, необходимых для завершения строительства многоквартирных домов и понижение коэффициента к арендной плате земельного участка», — пояснил министр.

Депутат Владимир Карпов попросил главу регионального минстроя уточнить расхождение в цифрах по количеству обманутых дольщиков двух реестров — официального и полного (учитывает общее число обманутых дольщиков, не подтвердивших свой статус). Как отметил Иван Шмидт, в официальный реестр входят только те дольщики, у которых есть договор долевого участия и заявление о вступлении в реестр, обе-

спечивающий право на получение субсидии в размере до 200 тыс. руб. «Кроме этого, есть люди с предварительными договорами или договорами займа. Однако они вне правового поля», — объяснил господин Шмидт, добавив, что эти люди должны самостоятельно доказать статус обманутого дольщика через суд. Всего в реестр обманутых дольщиков внесено более 1230 человек.

По данным министра, с проблемой обманутых дольщиков «ни один регион в одиночку не справляется». В связи с этим федеральное министерство строительства прорабатывает вопрос о слиянии программ достройки неблагополучных домов и реновации застроенных территорий в плане выработки единых механизмов их реализации.

Депутат Майис Мамедов отметил, что сегодня строительная отрасль, как никогда находится в сложной ситуации, и решать проблемы застройщиков необходимо оперативно. «У вас нет сроков и времени. Масштабы проблемы настолько велики, что необходимы немедленные меры», — сказал он.

ВОСПОМИНИ ПОЛИКЛИНИКИ

Депутат Алексей Александров заинтересовался судьбой семи поликлиник, которые правительство намерено было построить в регионе в ближайшие годы. «Я бы хотел уточнить, это будет концессия, государственно-частное партнерство и группа „ВИС“ построит их? В последнее время эти проекты ушли на второй план, но тема актуальна и по некоторым районам области стоит очень остро», — отметил он.

Иван Шмидт сообщил, что этот вопрос прорабатывается, в частности конкурс на строительство поликлиники в Советском районе на ул. Энгельса, а также реконструкцию поликлиник на ул. Гидромотажной и Барьерной выиграла компания из Санкт-Петербурга (ООО «Полимедика Новосибирск» входит в петербургскую Медицинскую инвестиционную группу). Реализовать проект инвестор намерен на условиях государственно-частного партнерства, то есть построить здание, оснастить необходимым обо-



Депутат Майис Мамедов

рудованием и передать на финансовое обеспечение региональным властям. По проекту соглашения, регион обязуется в течение 15 лет выплатить концессионеру 422,8 млн руб., возмещающих затраты концессионера на привлечение долгового финансирования.

Впервые проект был представлен Новосибирской областью в 2015 году. Тогда речь шла о строительстве девяти поликлиник, а общая сум-

ма инвестиций составляла 6,2 млрд руб. О своей заинтересованности в проекте заявлял банк ВТБ. Также интерес проявляли Сбербанк и Газпромбанк. Планировалось, что концессия будет заключена на десять лет, но заявок от инвесторов не поступило. В августе этого года областной минздрав сообщил, что ООО «Седьмая концессионная компания», входящее в группу «Вис», предложило построить семь поликлиник на условиях государственно-частного партнерства. Предложение компании находится на рассмотрении властей.

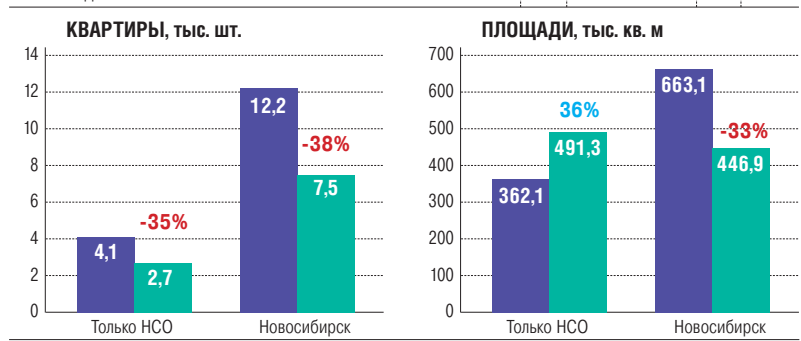
Заслушав доклад министра, депутаты предложили ведомству проработать предложения с учетом сделанных замечаний. «Необходимо конкретизировать предложения по мерам поддержки с разбивкой по программам и направлениям, учитывая проблемы поликлиник. Например, 400 млн руб. — на малозатяжное строительство в области для закрепления кадров, 500 млн руб. — на льготное ипотечное кредитование. Сделать это нужно уже сейчас, дальше тянуть уже нельзя», — заявил председатель комитета по строительству, ЖКХ и тарифам законодательного собрания Новосибирской области Евгений Покровский.

Итоговый вариант программы по поддержке строительной отрасли региональный министр должен представить на рассмотрение комитета уже в ноябре — до утверждения областного бюджета. По словам Ивана Шмидта, министерство намерено защищать свой проект и заявленный объем финансирования.

Светлана Донская

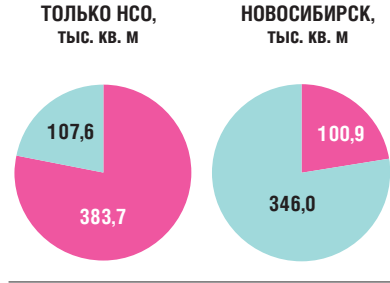
ВВОД ЖИЛЬЯ ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА

ИСТОЧНИК: ДЕКАРТ.ОНЛАЙН.



СТРУКТУРА ВВОДА ПО ТИПАМ ЗАСТРОЙКИ

ИСТОЧНИК: ДЕКАРТ.ОНЛАЙН.



«В 2019-м по количеству полученных разрешений на строительство мы увидим колоссальный спад»

— интервью —

Строительная отрасль переживает кризис — часть компаний Новосибирской области постигло банкротство, а домостроительные заводы сократили производство. Это обусловлено сокращением объемов ввода жилья, который с начала года в регионе просел более чем на 40%, рассказал в интервью депутат законодательного собрания Новосибирской области, генеральный директор компании «Энергомонтаж» ИВАН СИДОРЕНКО. По его словам, основная проблема рынка — новые условия работы застройщиков.

— Строительная отрасль в кризисе. Есть ли опасения, что история с компаниями холдинга ПТК-30, которые сегодня находятся на пороге банкротства, может повториться с другими строителями? — За других сложно говорить и оценивать их экономическое состояние. Однако я наде-



...ую, что никто из новосибирских компаний судьбу ПТК-30 не повторит. В целом ситуа-

ция в строительной отрасли, безусловно, непростая. Застройщики сталкиваются с проблемами, и в большинстве случаев они объясняются отсутствием денег в бюджете, значительным падением доходов населения, снижающимся платежеспособным спросом на жилье и скудными заказами от корпоративного сектора.

— Спрос падает. Как предприятиям по производству стройматериалов загрузить мощности, ведь без заказов домостроительные заводы не выживут? — В Новосибирске крупные домостроительные заводы работают в рамках аффилированных лиц с застройщиками. То есть в регионе нет ни одного завода панельного домостроения, который бы работал исключительно на стороннюю компанию. Эти предприятия сохраняют объемы производства прежде всего потому, что застройщики смогут их загрузить.

Если говорить о менее крупных заводах ЖБИ, которые занимаются производством блоков, свай и перекрытий, то по большому

счету стройка будет идти, и самые выносливые из них выживут и сохраняют темпы производства. Неустойчивые компании покинут рынок.

В целом мы ожидаем падения объемов строительства. Реальная цифра будет понята только к концу года. Мы предполагаем, что всего по итогам 2018-го в самом Новосибирске будет введено около 700–800 тыс. кв. м. При том что в 2016 году здесь было введено 1,4 млн кв. м, в 2017-м — 1 млн кв. м. На территории всей Новосибирской области падение оценивается в 40%. И эта отрицательная динамика в ближайшие два-три года сохранится, а рынок превратится из рынка покупателей в рынок продавцов, когда спрос будет оставаться на том же уровне, а предложение — сокращаться.

В июле этого года застройщики постарались получить побольше разрешений на строительство домов по старому закону о ДДУ, но в 2019-м по количеству полученных разрешений по новым правилам мы увидим колоссальный спад.

— Что в большей степени оказало негативное влияние на отрасль — падение спроса или поправки в закон об участии в долевом строительстве? И как решить проблемы застройщиков? — Основная проблема строительной отрасли, которую выделяют участники рынка, заключается в новом законодательстве и новых условиях работы. С 1 июля этого года прямая продажа жилья в строящихся (не принятых госкомиссией) домах запрещена. Застройщик должен выбрать, по какой схеме ему продавать квартиры: через банковское сопровождение или счета эскроу, которые станут обязательными с 1 июля 2019 года. Спрос при этом не оказал сильного влияния, по сути его снижение нивелируется падением ввода квадратов. Основными мерами поддержки отрасли, я считаю, могут стать предложенные региональным минстроем ипотечные программы на приобретение жилья для социальной категории граждан, молодых семей, работников бюджетной сферы и сирот.

Промышленность приросла инвестициями

Индекс промышленного производства в Новосибирской области обогнал общероссийский показатель, превысив 6%. Увеличились объемы и в обрабатывающем производстве, являющемся основным источником роста в экономике региона, где отсутствуют крупные нефтегазовые месторождения. Примерно четверть в этом сегменте занимает машиностроение, объемы производства которого в этом году росли быстрее, чем в целом в промышленности. По словам заместителя губернатора Новосибирской области **Сергея Семки**, этому способствовал рост частных инвестиций в отрасль и диверсификация производства.

— перспективы —

КУРС НА ОБРАБОТКУ

Объем промышленного производства в Новосибирской области в этом году с января по август вырос на 6,1%, что является самым высоким показателем для этого периода за последние четыре года. Для сравнения: за этот же период объем производства во всей промышленности на территории России вырос лишь на 3,1%.

В обрабатывающем производстве как одним из основных источников промышленного роста экономики региона также отмечено увеличение объемов на 4,8%. С 2015 года в этой отрасли наблюдалась стагнация. Объем отгруженных товаров этого сегмента из Новосибирской области с января по август вырос на 8,7% (до 299,8 млрд руб.).

Как отметил заместитель губернатора Новосибирской области Сергей Семка, положительную динамику показало машиностроение, на долю которого в обрабатывающем производстве приходится около четверти всего объема. В частности, высокие темпы роста зафиксированы в производстве машин и оборудования, включенных в другие группировки, — на 9,6%, автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов — на 4,3%, электрического оборудования — на 1,2%. В то же время небольшой спад производства произошло в производстве готовых металлических изделий, машин и оборудования (на 3,7% в годовом сравнении), компьютеров и электронных оптических изделий (здесь снижение оказалось более значимым — 8,3%).

«До конца года, я думаю, ситуация будет стабильной, объемы, в свою очередь, как минимум будут равны показателям прошлого года», — отметил Сергей Семка. В целом по итогам восьми месяцев объем производства машиностроительной отрасли составил 78 млрд руб.

Машиностроение является одним из ключевых направлений в экономике Новосибирской области, его доля в ВРП оценивается в 23–28%, говорит ведущий эксперт УК «Финам менеджмент» Дмитрий Баранов. «Этому способствует несколько факторов. Во-первых, исторически регион развивался именно как промышленный, различных полезных ископаемых было не так много по сравнению с другими регионами, что предопределило выбор в пользу того, что здесь стали заниматься переработкой, выпуском готовой продукции. Во-вторых, у региона удачное местоположение, развитая транспортная сеть, сюда везли различные ресурсы для обработки, а потом вывозили готовую продукцию», — отмечает эксперт. — В-третьих, у области высокий интеллектуальный потенциал, здесь хорошо развиты наука и образование, что позволяет готовить высококвалифицированные кадры, способные решать самые сложные задачи. Благодаря этому местные предприятия наладили выпуск самой разной, зачастую уникальной продукции, что еще больше повысило интерес к промышленности региона, способствовало устойчивому спросу на ее услуги».

По словам господина Семки, региональные предприятия, в том числе оборонного комплекса и гражданского машиностроения, обеспечивают около 20% выпуска всей машиностроительной продукции в Сибири. В то же время в числе крупнейших компаний Новосибирской области преобладают машиностроительные предприятия.

ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАГРУЖАЮТ МОЩНОСТИ

Рост объемов производства сегодня демонстрирует большинство машиностроительных предприятий региона. Наибольшую динамику при этом показывает производство готовой машиностроительной продукции из цветных металлов, в основном из алюминия, рассказал замгубернатора Новосибирской области. «Мы говорим о возрождении станкостроения в регионе, и в этом ключе важную роль играет компания АО «Тяжстанкогидропресс». По итогам года предприятие обещает выпустить товаров в 1,5 раза больше, чем в 2017-м. Сегодня компания является одним из лидеров промышленной отрасли Новосибирска и находится в стадии активного развития, заключаются новые договоры, в том числе старые партнеры увеличивают свои заказы. Собственники предприятия в настоящее время с целью дальнейшего роста оформляют заявку на получение льготного кредита федерального Фонда развития промышленности», — добавил Сергей Семка. ПАО «Тяжстанкогидропресс» является крупнейшим российским производителем металлорежущих станков, гидравлических пресов и смесителей.

Увеличение производства демонстрирует завод «Труд» (выпускает новейшее и современное технологическое, металлообрабатывающее и обогатительное оборудование) — здесь продукции по итогам года планируется выпустить больше на четверть, ОАО «Сиблитмаш», производящее литейные, формовочные и другие машины, в том числе оборудование для автоматизации литья под давлением, ожидает увеличения выпуска на 5–10%.

Крупнейший экспортер несырьевой продукции в Сибири ЗАО «Энергопром — Новосибирский электродный завод» может нарастить по итогам года экспортные поставки не менее чем на 5%. В настоящее время, по словам Сергея Семки, руководство предприятия подало заявку в Минпромторг России для получения поддержки через специальный инвестиционный контракт.

Осваивает производство новой продукции НПО «Элсиб» (производит электродвигатели, электрогенераторы, трансформаторы и другое оборудование), сегодня на предприятии готовятся к производству около девяти единиц новой техники. В конце года завод планирует произвести товаров на 1,2 млрд руб., это девять турбогенераторов и один гидрогенератор, что составит около 50% от всего объема промышленной продукции этого предприятия.

Производитель тяговых электрических машин ООО «Сибэлектротрипод» к 2019 году намерен произвести продукции в 1,5 раза больше, чем в 2017-м. Кроме этого, на заводе анонсировали строительство рабочего цеха площадью 4 тыс. кв. м. «В настоящее время ведется подготовка проектно-сметной документации, к концу году начнутся строительно-монтажные работы», — сообщил господин Семка.

По словам замгубернатора региона, в этом году также ожидается рост производства в НИИ полупроводниковой электроники (НИИПЭ) — на 128%, на заводе радиодеталей «Оксид» — на 115%, у производителя изделий электронной и электротехнической отрасли ОАО «НЭВЗ-Союз» — на 112%. «Здесь совместно с „Новосибирским заводом полупроводниковых приборов с ОКБ“ и НПП „Восток“ реализуется проект, который шел по федеральной программе создания



Машиностроение является одним из ключевых направлений в экономике Новосибирской области, ее доля в ВРП оценивается в 23–28%

производства и реконструкции действующих мощностей и перемещения на одну площадку. Это подстегнет новое производство и увеличение выпуска прежней продукции», — отметил спикер.

Намерены увеличить выпуск продукции завод по производству телекоммуникационного оборудования «Элтекс» и НИИ измерительных приборов — Новосибирский завод имени Коминтерна, Новосибирский электро-ремонтный завод, на 20% нарастит производство Новосибирский стрелочный завод.

Сохранит прежний объем производства завод «Катод» — одно из двух предприятий в мире, выпускающих электронные преобразователи третьего поколения. Предприятие входит в санкционный список, тем не менее, говорит Сергей Семка, завод сегодня развивается, нарабатывает выпуск новой продукции, ориентируясь не только на экспорт, но и на импортозамещение.

Также ожидается, что не снизит темпы производства по итогам этого года Новосибирский авиационный завод им. В.П.Чкалова. «Ежегодно предприятие выпускало сверхплановые самолеты СУ-34, однако в этом году есть поручение зампреда правительства РФ о том, чтобы следующие планы были скорректированы в сторону продукции Чкаловского завода. В связи с этим объем производства ожидается на уровне 2017-го», — прокомментировал господин Семка.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНТЕРЕС

Рост инвестиций, который по итогам полугодия составил 2,4%, стал одной из главных причин возобновления роста в машиностроительном комплексе, считает Сергей Семка.

«Новосибирские компании, производящие уникальную машиностроительную наукоемкую продукцию, продолжили поступательное развитие даже в кризисный период. И сегодня ряд из них вовлечен в реализацию масштабных инвестиционных проектов», — отметил он.

Крупнейшим инвестором собирается стать АФК «Система», которая намерена объединить три новосибирских предприятия. «Это крупный инвестор, который заходит на действующие предприятия. Речь идет о трех заводах: НЗПП с ОКБ, „Восток“ и „Оксид“. Все они входят в структуру АО „Российская электроника“, — подчеркнул замгубернатора региона. Как ранее сообщило руководство АФК «Система», объединение активно позволит добиться единой научно-технической политики в радиоэлектронике.

Не менее важным для региона спикер назвал инвестпроект ЗАО «Энергопром — Новосибирский электродный завод» (входит в ГК «Энергопром») по расширению объема

производства графитированных электродов и улучшению качества продукции. В настоящее время, по словам Сергея Семки, предприятие подало заявку в Минпромторг РФ для получения поддержки в реализации инвестиционного проекта через специнвестконтракт (СПИК). Общий объем инвестиций составляет 1,68 млрд руб.

Еще одним масштабным инвестиционным проектом, который поддерживает правительство Новосибирской области, является развитие производства АО «Сибирский антрацит». В настоящее время компания (один из крупнейших в мире производителей и экспортеров антрацита) реализует в партнерстве с ООО «Разрез Восточный» (обе компании контролируются бизнесменом Дмитрием Босовым) проект строительства железнодорожного перегона и станции погрузки. Железнодорожный путь протяженностью 25 км и пропускной способностью до 20 млн т свяжет лицензионные участки добычи двух крупнейших угольных компаний области — «Сибантрацита» и «Разреза Восточный», обогатительные фабрики «Сибантрацита» с пунктами переработки и погрузки угля, а также путями РЖД.

Новая железная дорога не только увеличит объем вывозимого угля, но и существенно снизит нагрузку на экологию за счет сокращения количества используемого автотранспорта. Стоимость проекта оценивается в 2,3 млрд руб. Все работы должны завершиться к концу 2019 года.

По словам Сергея Семки, в настоящее время возобновлены переговоры с башкирской компанией «Салаватстекло», которая ранее отказалась от планов строить завод по производству листового стекла в Новосибирской области. Предполагается, что площадкой для производства станет новосибирский обанкротившийся завод НПО «Сибсельмаш». Инвестиции в проект оцениваются в 10 млрд руб.

ЯСНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Доля выпуска продукции новосибирских машиностроительных предприятий в общем объеме ВРП сегодня выглядит достаточно скромно, однако и правительство области, и эксперты уверены, что в будущем экономика области будет расти именно за счет повышения роли и конкурентоспособности машиностроения. Этому способствуют научно-исследовательские структуры региона, которые генерируют основные технологии и инновации для отрасли в целом.

«Перспективы развития машиностроения в области, безусловно, есть и весьма неплохие, не зря же в конце августа здесь прошел масштабный форум „Технопром-2018“, где местные производители были достойно представлены и привлекли к себе много внимания. В этой отрасли в регионе есть различные направления, что позволяет рассчитывать, что даже в случае изменения экономи-

ческой ситуации какие-то предприятия будут загружены, а учитывая кооперацию, смогут помочь другим производителям региона, все это положительно скажется на машиностроении области в целом», — сказал Дмитрий Баранов.

Никогда не делся и значительный интеллектуальный потенциал региона, говорит эксперт, а значит, местные машиностроители могут предложить не просто новую продукцию, а такую, которую никто раньше не делал. «Они, скорее всего, продолжат повышать собственную эффективность, будут укреплять конкурентоспособность, что также дает хорошие шансы. Не стоит забывать и о программе импортозамещения и многочисленных мерах поддержки промышленности, которые также позволяют машиностроению региона продолжить работу дальше», — отметил господин Баранов.

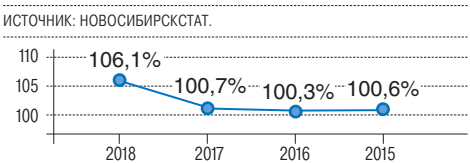
В этом году в Новосибирской области был создан Региональный фонд поддержки промышленности, через который планируется поддерживать инвестпроекты местных производителей. Порядок и правила будут практически сопоставимы с условиями, по которым предоставляет льготные займы федеральный Фонд развития промышленности: возвратные кредиты сроком на пять лет под 5% годовых. Однако в отличие от федерального фонда, по условиям которого финансирование получают проекты стоимостью от 300–500 млн руб., в региональном будет рассматриваться и оказываться поддержка проектам от 20 млн руб.

Светлана Донская

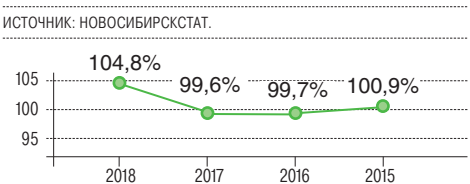
СТРУКТУРА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ В 2017 ГОДУ



ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ С ЯНВАРЯ ПО АВГУСТ

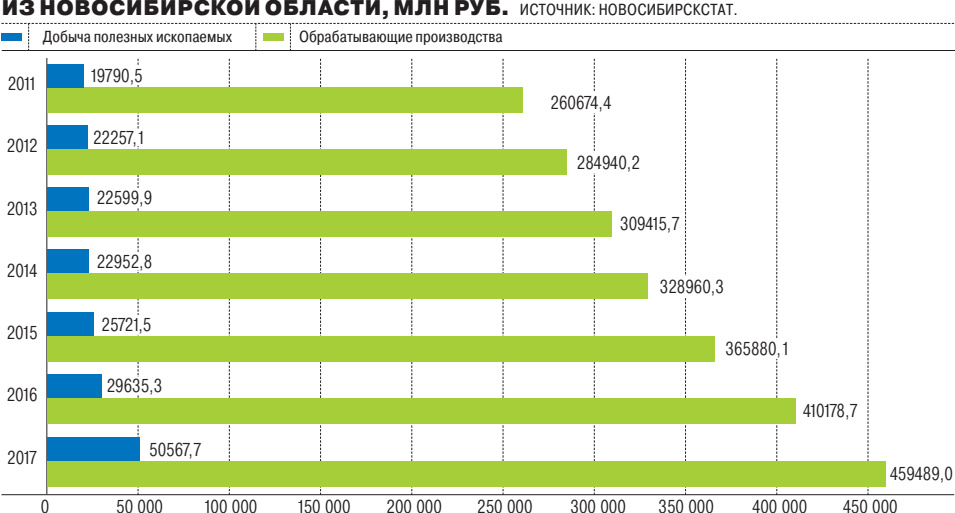


ИНДЕКС ПРОИЗВОДСТВА ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «ОБРАБАТЫВАЮЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВО» В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ С ЯНВАРЯ ПО АВГУСТ



Рост инвестиций, который по итогам полугодия составил 2,4%, стал одной из главных причин возобновления роста в машиностроительном комплексе

ОБЪЕМ ОТГРУЖЕННЫХ ТОВАРОВ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ИЗ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, МЛН РУБ. ИСТОЧНИК: НОВОСИБИРСКСТАТ.





Медицина разогрела промышленность

В ближайшие годы производство лекарств и медицинских изделий войдет в число ведущих отраслей новосибирской экономики. Для роста в регионе есть серьезные предпосылки: в секторе крепнут инфраструктурные проекты, наращиваются производства и открываются новые цеха.

— конъюнктура —

ИНВЕСТИЦИИ В ДЕЛО

В последние четыре года медицинская и фармацевтическая промышленность в Новосибирской области активно развивается, рассказал и.о. министра промышленности, торговли и развития предпринимательства региона Николай Симонов. В 2015 году фармацевтическая отрасль выросла на 27%, в 2016 — на 23%, а в 2017 — на 10%. Производство медицинских изделий прирастало соответственно на 12%, 1% и 21%. В 2018 году зафиксирована динамика 17% в фармации и 15% в выпуске медизделий. Эти темпы выше среднероссийских, подчеркнул господин Симонов. По данным Росстата, в целом по стране в первом полугодии 2018-го производство лекарств и материалов, применяемых в медицинских целях,росло только на 7,3%.

«Эта отрасль в дальнейшем будет развиваться опережающими темпами, — заявил Николай Симонов. — Если общий рост промышленного производства закладываем в районе 5%, то здесь будет 10%». В стратегии развития Новосибирской области до 2030 года создание медицинских изделий будет ведущей отраслью, сообщил спикер. Ее доля в промышленном производстве вырастет с 2,8 до 5%. Это очень внушительная цифра, поскольку, по данным Росстата, в общероссийской промышленности производство лекарств и материалов, применяемых в медицинских целях, составляет лишь 1,2%.

Для амбициозного роста регионального медпрома есть объективные причины.

Во-первых, целый ряд региональных предприятий медицинской отрасли либо расширяет действующие производства, либо создает новые. «В последние годы многие НИИ возобновили разработки, — пояснил господин Симонов. — Уже виден эффект их итражирования». В качестве примера предприятия, увеличивающего производство, Симонов привел «Вектор-Бест», выпускающий реагенты для диагностики ВИЧ-инфекции, туберкулеза и других заболеваний. Нарращивает обороты и «Эндосервис», ведущий производитель эндопротезов в стране. Как пояснил Николай Симонов, уже сейчас новосибирскому заводу принадлежат 10% этого сегмента, но предпосылки для усиления позиций внушительны, поскольку рынок импортозамисим: более 80% эндопротезов импортируются.

Ежегодно наращивает производство другой крупный региональный разработчик и производитель — «Ангиолайн». Господин Симонов отметил, что сейчас компания контролирует 17% российского рынка медицинских изделий для кардиологии и готовится запускать вторую производственную площадку — в Кольцово.

«Вектор-Биальгам», единственный в России производитель вакци-

ны против гепатита А, до конца года собирается увеличить ее производство. Причем выпуск будет налажен как в ампулах, так и в шприц-дозах, сообщил Николай Симонов. Сейчас «Вектор-Биальгам» стабильно получает госзаказ, но стремится продвигать фармацевтические средства и на свободном рынке. Он добавил, что объем другой традиционной для компании продукции — пробиотиков — также планируется наращивать.

Фармкомпания «Обновление», которая производит препараты под маркой Renewal, к концу года планирует завершить крупный инвестиционный проект по увеличению производства практически вдвое. По словам господина Симонова, объем инвестиций составит 1,4 млрд руб.

Нарращивает производство и Сибирский центр фармакологии и биотехнологии. В будущем году он надеется утроить выпуск тромболитика тромбовазима.

Производитель иммуно-биологических препаратов и активных субстанций «Вектор-медика» инвестирует в увеличение мощностей 350 млн руб., рассказал Николай Симонов, подчеркнув «хорошие перспективы» компании.

Фармацевтическая компания «Пребэнд», созданная на базе завода «Аболмед», летом возобновила производство антибиотиков-дженериков четырех наименований и к концу года планирует наладить выпуск порошков и препаратов для инъекций во флаконах. В планах компании — восстановить объемы производства «Аболмеда», а объем инвестиций на эти цели составит 400–450 млн руб., говорит спикер.

ПОДДЕРЖАЛИ ИНИЦИАТИВУ

Второй важный фактор опережающего развития областного медпрома — реализация в этой сфере сразу нескольких парковых проектов. Прежде всего, это Биотехнопарк, созданный под эгидой минэкономразвития Новосибирской области в Кольцово. Второй проект — Медтехнопарк на улице Фрунзе, построенный для развития инновационных медицинских технологий. Кроме того, в Первомайском районе открылся Медицинско-промышленный парк, который специализируется на эндопротезировании. Три инфраструктурных проекта позволяют говорить о перспективах отрасли.

«В Новосибирске сложилась уникальная среда — симбиоз медицинских науки Академгородка, клинических центров, например НИИ Мешалкина, и производителей лекарств и медизделий, — констатирует медицинский директор компании «Ангиолайн» Олег Волков. — Это редкое сочетание дает региону преимущества. Поэтому удвоение доли медпрома в производстве Новосибирской области оправдано. Кроме того, именно благодаря уникальной среде города наша компания разместила производство в Новосибирске. Казалось бы, предприятие может обойтись без иннова-



В стратегии развития Новосибирской области до 2030 года создание медицинских изделий будет ведущей отраслью

ций — можно скопировать технологию и выпустить пару препаратов. Но в этом случае не будет потенциала развития».

Отметил господин Симонов подпрограмму поддержки медицинской промышленности и два ее основных направления. Первое направление выделяет как проблему для продвижения новой продукции (и в фармацевтике, и в медицинском секторе) большие сроки клинических и доклинических испытаний: они составляют как минимум два-три года. «Чтобы сократить сроки введения в производство новых разработок, мы субсидируем часть затрат, связанных с разработкой и прохождением клинических и доклинических испытаний», — рассказал и.о. министра промышленности, торговли и развития предпринимательства региона.

Гендиректор предприятия «Вектор-Биальгам» Леонид Никулин и директор компании «Эпивак», выпускающей инновационные препараты, Евгений Рыжиков сказали, что пользовались господдержкой со стороны правительства Новосибирской области в форме субсидирования части затрат, связанных с разработкой и прохождением клинических и доклинических испытаний. Предприниматели считают этот вид господомощи результативным. «Это ощутимо облегчает долгий путь выхода препарата на рынок, — рассуждает Рыжиков. — К тому же, это

с любой точки зрения рационально, ведь субсидируются фактически понесенные затраты, а не фантазии, описанные в заявке предпринимателя, как это бывает при грантовой поддержке».

Второе направление подпрограммы — поддержка сертификации, испытательных центров и лабораторий, что позволяет предприятиям оформлять необходимые документы, не выходя за пределы Новосибирска. По двум направлениям за последние го-

Общий объем производства лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, в 2017 году в России составил 485,2 млрд руб., а в Новосибирской области — 12,7 млрд руб.

В общем объеме промышленного производства Новосибирской области медпром занимает 2,8%, из них фармпродукции — 2,4%, а медицинского оборудования — 0,4%.



ЕВГЕНИЙ РЫЖИКОВ

ды правительство Новосибирской области инвестировало в поддержку предприятий 72 млн руб. «В результате мы имеем пару лабораторий и реально помогли целому ряду предприятий провести испытания и фармацевтической, и медицинской продукции», — пояснил Николай Симонов.

ЦЕЛЬ НА ПРОДВИЖЕНИЕ

Докладывая о дальнейших перспективах развития отрасли, и.о. министра рассказал о новых комплексных проектах, презентованных в ходе форума «Технопром». Из 14 проектов, подготовленных в рамках программы «Академгородок 2.0», три имеют прямое отношение к медицинской промышленности.

Так, целями проекта Центра коллективного пользования являются создание материалов для рентгеновских исследований, а также образовательные услуги и подготовка кадров для этой сферы.

Второй проект — Центр генетических технологий, разработанный федеральным исследовательским центром Института цитологии и генетики СО РАН. Он предусматривает создание центра компетенций в области генетических технологий для реализации проектов полного цикла в сельском хозяйстве и биомедицине.

Третий проект — разработанная НГУ технология борнейтронозахватной терапии онкологических заболеваний, которая позволяет с высокой эффективностью излечивать опухоли.

Каждый из этих проектов претендует на поддержку госбюджета. По мнению Николая Симонова, шансы получить средства из казны увели-

чатся, если авторы проектов найдут соинвесторов из бизнес-среды.

И.о. министра напомнил, что четвертый год проводится мероприятие — спутник «Технопрома»: форум, посвященный производству, продвижению и сбыту эндопротезов. С каждым годом он пользуется все большей поддержкой и привлекает все больше заинтересованных участников, утверждает господин Симонов.

Другой перспективный проект был заявлен оборонными предприятиями Новосибирской области — «Швабе-Новосибирск», «Новосибирский приборостроительный завод», НИИ электронных приборов и другими заводами, которые, выполняя поручение президента России, обязаны увеличить долю высокотехнологичной продукции гражданского и двойного назначения комплекса (ОПК) до уровня не менее 50% в общем объеме производства к 2030 году. Компании рассматривают возможность создания кластера для выпуска медицинских аппаратов и изделий. У многих уже есть подходящие технологии, в частности Институт прикладной физики обладает разработкой рентгеновских аппаратов. «Руководители заводов понимают, что гособоронзаказ в дальнейшем перестанет расти, поэтому нужно выходить на свободный рынок, — объясняет господин Симонов. — Но сейчас у них нет необходимых специалистов, маркетинговых технологий. Для этого решили объединиться».

Есть и еще одна хорошая новость: Росздрав поддержал создание в Новосибирской области двух сертифицированных центров в 2019 году.

«При покупке оборудования для клиники фактор цены уходит на второй план, а на первый выходит инновационность»

— интервью —

Производство медицинского оборудования и медицинских изделий является приоритетным направлением развития промышленности Новосибирской области. В настоящее время медицинские изделия, техника и оборудование все чаще привлекают частных инвесторов, в том числе предприятия малого и среднего бизнеса. Как рассказала в интервью генеральный директор Инновационного медико-технологического центра ЕКАТЕРИНА МАМОНОВА, росту отрасли в том числе способствует накопленный научно-технический потенциал и практический опыт в области разработки и производства высокотехнологичной медицинской техники в регионе.

— Екатерина Владимировна, какие сегменты медицинской промышленности в Новосибирской области, на ваш взгляд, наиболее перспективные, есть версия, что это производство медицинского оборудования, и почему?

— В любой клинике (государственной или негосударственной) значительная часть



ЕКАТЕРИНА МАМОНОВА

бюджета состоит из средств, направляемых на закупку расходных материалов (имплантируемые конструкции, инструментарий и другие материалы), потребность в закупке которых практически ежедневная. Покуп-

ка техники — это вопрос специальных инвестиционных долгосрочных программ внутри клиник. При этом срок службы такой техники измеряется годами. Если инвестор выстраивает эффективный проект в сфере производства медицинских изделий, то он прежде всего ориентируется на спрос. А он выше в сегменте именно расходных материалов.

С точки зрения рынка, на мой взгляд, перспективным направлением является также производство медицинского оборудования. Перспектива его роста обусловлена разработками научных институтов, которые направлены на создание достаточно сложных устройств. Но здесь для инвестора очень важно найти именно тот сегмент, который позволит выиграть в конкурентной борьбе с самыми серьезными иностранными компаниями. При покупке оборудования для клиник фактор цены уходит на второй план, а на первый выходит инновационность этих продуктов, сервисные составляющие и многие другие факторы.

Сложность работы на медицинском рынке обусловлена тем, что производитель должен обеспечить широкий ассортимент выпускаемой продукции, полные модельные ряды, инструментарий для имплантации, рас-

ходные материалы для оборудования, дистрибуцию, обучение. Кроме этого, оборудование должно быть современным и как минимум не хуже иностранных аналогов. И это логично, так как любая клиника, получившая финансирование на модернизацию, выбирает современную технику. Это отчасти обусловлено еще и тем, что следующие инвестиционные средства будут получены только после того, как оборудование себя окупит и принесет дополнительную доходность инвестору. Иначе смысла в инвестициях нет.

Так работают крупнейшие производители медицинской техники в мире, такие как Siemens, Philips, Toshiba и другие. Они уже давно превратились в огромную систему продаж и продвижения разработок небольших компаний. В частности, в Германии медицинские технопарки привязаны к таким крупным индустриальным партнерам, обладающим возможностью встроить в свой стандартный серийный комплекс инновационный продукт. В то же время руководство предприятия, разработавшего инновацию, точно знает, что создаст ее именно для крупнейших мировых лидеров — клиник.

Именно сейчас в России формируется рынок для развития инвестиций в сферу ме-

дицины и здравоохранения. На нем работают как крупные государственные корпорации, так и небольшие частные компании. При этом каждый выбирает себе тот сегмент, который наиболее соответствует требованиям вложения их инвестиций.

— В каких областях медицины вложения самые заметные?

— Инвесторы идут в разные области медицины. Если говорить о количестве проектов, то больший объем инвестиций направляется в сегмент фармацевтики.

— У медицинской промышленности или фармацевтики, на ваш взгляд, больше шансов на опережающие темпы?

— И у той, и у другой равные шансы.

— Каких результатов планирует достичь Медтехнопарк к 2030 году?

— Планы на самом деле амбициозные, в частности мы намерены к 2030 году добиться того, чтобы каждое третье медицинское изделие на российском рынке в нашем сегменте было произведено в Новосибирской области, кроме этого, около 30% нашей продукции мы хотим поставлять на экспорт. Это позволит сформировать реальную точку роста новой экономики региона.

Беседовала Лолита Белова

Review

Медицина

Нездоровое запоздание

Темпы импортозамещения на рынке лекарств и медицинских изделий сильно отстают от плановых. Хотя в Новосибирской области отраслевая динамика лучше общероссийской, региональные производители жалуются на затянутые сроки вывода продуктов на рынок, что снижает устойчивость бизнеса. Не менее важным оказалось преодоление консервативного менталитета медицинского сообщества.



— стратегия —

СТРАХНУЛИ ПЫЛЬ С ПРОИЗВОДСТВА

В государственных стратегиях «Фарма-2020» и «Медпром-2020» предусматривалось, что в 2020 году отечественные лекарственные средства отвоюют 50% внутреннего рынка, а российские медизделия — 40%. В секторе жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) доля отечественных должна была достичь 90% в 2018 году. Однако сегодня, по данным Минпромторга РФ, отечественные препараты перешагнули только 30-процентный барьер, а доля ЖНВЛП составила 84%. В связи с этим спикер Госдумы Вячеслав Володин обвинил Минздрав в провале лекарственного импортозамещения.

Новосибирская область, где работают десятки производителей лекарств и медизделий, опережает Россию в темпах роста отрасли. По данным министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области, в 2018 году фармпроизводство приросло на 17%, а выпуск медизделий — на 15%. Тогда как в России производство лекарств и материалов, применяемых в медицинских целях, увеличилось в первом полугодии только на 7,3%, подсчитал Росстат. Для сравнения: в соседних с Новосибирском регионах — Алтайском крае и Кемеровской области — сектор сократился на 4,4% и 10% соответственно.

Предприятия медпрома Новосибирской области сегодня активны: многие из них расширяют действующие производства или создают новые. В последние годы региональные НИИ страхнули пыль с медицинских разработок, и уже виден эффект их тиражирования, пояснил и.о. министра промышленности, торговли и развития предпринимательства региона Николай Симонов. При-

чем в отдельных узких сегментах новосибирские предприятия замещают импорт опережающими темпами. «Импортозамещение в нише коронарных стентов происходит довольно активно», — рассказывает медицинский директор компании «Ангиолайн» Олег Волков. — За последние пару лет доля нашей компании в этом сегменте российского рынка выросла вдвое и сейчас превышает 20%. В конце января проект «Ангиолайн» вошел в программу реиндустриализации экономики области. Предприятие планирует создание в Кольцово новой производственной площадки площадью 9,5 тыс. кв. м. Объем инвестиций составит 500 млн руб., а проект планируется завершить до 2019 года».

Этот рост мог быть еще значительнее, если бы не сложности с госзаказом. С одной стороны, Постановление Правительства РФ №1469 является эффективной мерой поддержки отечественного производителя при госзакупках коронарных стентов, а с другой — в Каталоге товаров, работ и услуг (КТРУ), на основании которого осуществляются эти закупки, лекарственные коронарные стенты, например, разделены таким образом, что заказчик при желании может не включать стенты, покрытые определенным препаратом, в свою заявку и, как следствие, искусственно ограничить конкуренцию, пояснил господин Волков. Сейчас «Ангиолайн» ведет переговоры с Минфином и Минпромторгом по пересмотру классификации стентов.

А Николай Симонов видит внушительные перспективы в импортозамещении у новосибирского завода «Эндосервис». Сейчас компания занимает, по оценке Симонова, 10% рынка эндопротезов, но намерена наращивать производство. Уверенно увеличивает мощности и компания «Вектор-Биальгам» — единственный в России про-

изводитель вакцины против гепатита «А». До конца года компания планирует увеличить мощность по меньшей мере на 30%, говорит гендиректор «Вектор-Биальгам» Леонид Никулин. Предполагается, что в 2019 году компания выйдет на мощность 10 млн ампул, 10 млн шприц-доз и 10 млн инсулиновых флаконов. Предприятие сбывает вакцину и через госзаказ, и на открытом рынке. При этом новосибирский производитель не только насыщает внутренний рынок, но и продает продукцию за границу — в Армению, Румынию, Израиль и другие страны. «Сейчас на зарубежные поставки приходится около 25% сбыта, но в идеале мы планируем довести эту долю до 50%», — говорит господин Никулин.

ДОЛГИЙ ПУТЬ НА РЫНОК

Олег Волков считает действенными меры государственного протекционизма на рынке кардиологических медицинских изделий: в рамках госстратегий в 2014 году отечественным производителям установили преференции в госзакупках.

Однако не все так радужно. Новосибирские производители признались, что лишены возможности оперативно выводить продукцию на рынок.

Сроки сертификации медизделий возросли сейчас с пяти месяцев до года и более, сообщил Олег Волков. Ужесточение процедуры, задуманное с благой целью снижения рисков для пациентов, стало барьером для многих производителей, поскольку не позволяет оперативно выводить на рынок новые продукты. «В нашей сфере сроки играют огромную роль», — уверяет он. — Постоянно появляются новые медицинские разработки и технологии, что требует быстрого темпа обновления оборудования. В связи с этим было бы здорово свести к минимуму сроки проведения экспертиз и обработки документов, а также предоставить рос-

сийским производителям приоритет при рассмотрении их заявок и при выполнении других регистрационных действий».

Сейчас в планах «Ангиолайна» разработка новых изделий, в частности системы-ретривера для тромбэкстракции, чей зарубежный аналог стоит около 500 тыс. руб., но прогнозировать сроки реализации сложно.

Проблему слишком долгого пути на рынок признает и учредитель компании «Сана», выпускающей рентгеновские аппараты, Николай Баранов. «Сохранить устойчивый бизнес в таких условиях почти невозможно», — говорит спикер. — Ведь до этапа налаживания сбыта и получения дохода нужно дожить, сохранив при этом кадры...» По словам господина Баранова, в последние годы бюрократические процедуры в медпроме все больше усложняются. В частности, для медицинского оборудования вводят новые ГОСТы — сырые, непонятные и несоответствующие реалиям, рассказывает собеседник. По его словам, такая ситуация играет на руку китайским производителям рентгеновской техники, которые активно теснят российские компании, предлагая более низкие цены.

Долго путь на рынок и у фармпроизводителей. Только прохождения экспертизы документов, необходимой для лицензирования производства нового препарата, длится не менее 90 рабочих дней, сетует Леонид Никулин. «Ссылаются на то, что много заявок», — говорит топ-менеджер. — Но при этом замыкают правомочия на московские ведомства, притом что профильные институты есть и в Питере, и в Красноярске. Нужно расширить круг уполномоченных органов», — говорит он.

«Сегодня есть механизмы для снижения смертности от рака»

— интервью —

Смертность от онкологических заболеваний в России снижается год от года, констатируют ученые. Этот тренд связан со снижением заболеваемости раком легкого и раком желудка. О том, почему это происходит, и о наиболее эффективных способах профилактики в интервью рассказал член-корреспондент РАН, профессор ДАВИД ЗАРИДЗЕ. Профессор Заридзе является руководителем отдела эпидемиологии и профилактики Национального медицинского исследовательского центра онкологии им. Н.Н. Блохина, президентом Противоракового общества России, приглашенным профессором Оксфордского университета.



Заболеваемость раком желудка начала снижаться лет 50–60 назад, и это связано с улучшением условий жизни людей во всем мире, изменением образа питания. Люди стали есть более качественную пищу, в рационе появилось больше овощей и фруктов, снизилась скученность населения и уменьшилась индигированность бактерией Helicobacter pylori, которая является основной причиной развития рака желудка.

Что касается заболеваний раком легкого, то снижение началось в первую очередь в Великобритании, где была открыта связь между курением и развитием рака легкого. В этой стране впервые были применены меры по контролю за курением. В России распространенность курения среди мужчин и женщин начала снижаться около 5–6 лет назад, ранее этот показатель только рос. Снижение смертности от рака легкого в России связано с уменьшением в табачных изделиях смол и канцерогенных веществ. Это достижение моей команды. Мы первыми в 1984 году провели анализ состава табачного дыма в советских сигаретах, который показал, что более чем в половине из них концентрация смолы достигает 25–30 мг на сигарету и выше. В Европе и США концентрация смолы на сигарету составляет около 12–15 мг. На этом основании мы рекомендовали Минздраву и Санэпиднадзору ввести показатели предельно допустимого содержания смолы в сигаретах. Это сработало: производители уменьшили концентрацию смол в сигаретах, и это стало единственной причиной снижения заболеваний раком легкого в России. Мы сохранили сотни тысяч жизней. Вряд ли этого удалось бы достичь, если бы мы ждали результатов кампании по снижению распространения курения, которая началась лишь 7–8 лет назад.

— Растет ли число россиян, умерших от злокачественных новообразований?

— В России в 2017 году от злокачественных опухолей умерли 155,7 тыс. мужчин и 134,9 тыс. женщин. В целом смертность от злокачественных опухолей в России снижается с середины 90-х годов. С 1993 по 2017 год стандартизованный показатель смертности мужчин от всех видов злокачественных новообразований на 100 тыс. населения снизился с 220 до 150, то есть на 35%, женщин — со 100 до 80, то есть на 20%. В то же время увеличивается абсолютное число случаев рака и грубый показатель смертности. Этот показатель будет расти, потому что население России увеличивается, меняется его структура — становится больше пожилых людей, а мы знаем, что злокачественные образования — это болезнь среднего и пожилого возраста. Вопрос в том, как мы можем повысить темпы снижения смертности от рака.

— Как эта российская статистика соотносится с мировыми трендами?

— Во всех развитых странах смертность от злокачественных новообразований снижается. В Западной Европе и США этот тренд появился примерно на 20 лет раньше, чем в России. В то же время по показателям смертности мужчин от злокачественных новообразований Россия, а также все республики бывшего Советского Союза входят в десятку «чемпионов». Пока в этих странах показатели смертности мужчин от онкологических заболеваний одни из самых высоких в мире.

— За счет чего снижается смертность?

— В основном за счет снижения заболеваемости, а заодно и смертности от рака легкого и рака желудка.

— Табачные компании сегодня делают ставку на разработку инновационных никотиносодержащих продуктов. Частичное замещение ими традиционных сигарет окажет влияние на снижение числа заболеваний раком легкого?

— Полный отказ от курения — это лучшее решение проблемы. Но, будем объективны, достичь этого невозможно. Никотиновая зависимость — дело серьезное. Переход курящих людей, которые не могут бросить курить, на электронные сигареты и системы нагревания табака считаю положительной тенденцией. Это особенно актуально для курящих онкологических больных, которым значительно труднее бросить курить.

Поехали лечиться!

Медицинский туризм — путешествие за здоровьем!

Что заставляет человека искать клинику в другом регионе? Высококласные специалисты, оборудование, комфорт стационара или отзывы довольных пациентов? Все вместе — уверены в клиническом медицинском центре «Гранд Медика». Это одна из крупнейших негосударственных клиник Сибири, которая находится в Новокузнецке. Врачи клиники уже помогли сотням пациентов из разных регионов страны и ближнего зарубежья вернуть здоровье, в том числе бесплатно в рамках программы ОМС.



«ПРОСТО КОСМОС»

Перечислять все имеющееся в клинике современное оборудование можно долго. Здесь собраны без преувеличения лучшие технологии, которые гарантируют максимально точную и быструю диагностику, а также позволяют проводить широкий спектр хирургических операций. Щадящие виды вмешательства значительно сокращают послеоперационный период и ускоряют реабилитацию пациентов.

КОМАНДА ЛУЧШИХ ВРАЧЕЙ

Даже самый современный и умный аппарат не сможет вылечить больного без врача. И именно от высокой квалификации каждого специалиста зависит успех клиники. В центре «Гранд Медика» удалось собрать профессионалов, обладающих большим практическим опытом и обширными научными знаниями. Команда «Гранд Медики» — это более 100 лучших врачей Новокузнецка и Кузбасса.

АКЦЕНТ — НА БЕЗОПАСНОСТЬ

Хирургический профиль клиники заставляет по-особому относиться к вопросам безопасности во время и после операций. Все операционные

оснащены новейшими комплексами очистки воздуха. Атмосфера в реанимационных палатах тоже находится под строгим контролем. Внутренняя планировка больничных коридоров продумана до мелочей — стационар закрыт для посторонних. В палатах много пространства и свежего воздуха. Оптимальный микроклимат обеспечивает современная система кондиционирования.

МУЛЬТИДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД РАДИ РЕЗУЛЬТАТА

В «Гранд Медике» каждый врач может оперативно проконсультироваться с коллегами, получить важные для здоровья пациента рекомендации. В клинике используют мультидисциплинарный подход к лечению пациентов. Такая командная работа врачей разного профиля делает медицинскую помощь максимально профессиональной и эффективной.

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ: ПРОЩЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

Лечиться в «Гранд Медик» едут уже со всей страны — от Калининграда до Камчатки. Но большинство приезжих пациентов — это жители Новосибирска, Москвы и Санкт-Петербурга. Чаще всего на плановую операцию по месту жительства

может растянуться на длительный срок, а в клинике «Гранд Медика» пациенты получают помощь в течение 2–3 месяцев. Закон позволяет россиянам лечиться бесплатно (по полису ОМС) в любой клинике страны. Для этого необходимо взять у лечащего врача направление на госпитализацию — справку по форме 057-у. И можно не ждать очереди, а доверить свое здоровье профессионалам медицинского центра «Гранд Медика».

Хирургические профили клиники:

- Общая хирургия
- Нейрохирургия
- Сердечно-сосудистая хирургия
- Травматология и ортопедия
- Урология
- Гинекология
- Офтальмология
- ЛОР-операции
- Колопроктология

Самые современные методы диагностики, в том числе диффузионная МРТ для пациентов с массой тела более 200 кг.

Больше информации о лечении в клинике «Гранд Медика» можно получить по телефону 8-800-775-40-30 (звонок по России бесплатный) или на сайте <https://gm.clinic>.

МЕДИЦИНСКИЙ ТУРИЗМ: ПРОЩЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

Review Медицина

Инвесторы пришли в медтех

Инвестиции в разработку медицинских технологий до последнего времени считались высокорисковыми вложениями, и частные компании неохотно финансировали проекты этой индустрии. Однако четыре года назад ситуация в корне изменилась, и разработчики смогли нарастить объем частных вложений. По словам экспертов, перелом произошел вследствие развития самой отрасли, вектора государственной политики, направленного на реформу здравоохранения в целом, а также по причине изменения мышления самих инвесторов.

— тенденции —

ПЕРСПЕКТИВНОЕ БУДУЩЕЕ

Внедрение медицинских технологий в привычную систему здравоохранения — глобальный тренд. И его уловили инвесторы, проявившие большой интерес к этой индустрии. Так, по данным Российской венчурной компании (РВК), медицинская отрасль, получившая в 2016 году \$12 млн венчурных инвестиций, находится на третьем месте после телекоммуникационной (\$83 млн) и компьютерной (\$14 млн) отраслей.

Медицинские стартапы стали одной из лидирующих отраслей венчурной индустрии. В 2016 году компании, производящие медицинские приборы, привлекли в сумме около \$4 млрд инвестиций, лишь чуть-чуть не дотянув до пятилетнего максимума в \$4,1 млрд, достигнутого в 2014 году.

Крупные международные игроки бизнеса активно действуют. В Сибирском федеральном округе, к примеру, компания «Швабе» (входит в госкорпорацию «Ростех») заявила о намерении стать инвестором совместного проекта Новосибирского государственного университета и Института ядерной физики им. Г. И. Будкера СО РАН, предусматривающего строительство в Академгородке трех центров — ядерной медицины (ПЭТ/КТ-диагностика рака), протонной терапии и боронейтронозахватной терапии (БНЗТ). Сумма инвестиций оценивается в 7 млрд руб.

Наноцентр «Сигма.Новосибирск» (создан Фондом инфраструктурных и образовательных программ в партнерстве с ОАО «Роснано») совместно с компанией «Эпиджин» (создана наноцентром) разрабатывают тест-систему для сверхранней онкодиагностики.

Другая новосибирская компания — «НЭВЗ-керамикс» (входит в госкорпорацию «Роснано») разрабатывает новые керамические имплантаты для медицины — также с привлечением инвестиций.

Национальный медицинский исследовательский центр имени академика Е. Н. Мешалкина создает совместно с коммерческим предприятием «Ангиолайн» инновационную продукцию для кардиологии.

СибГМУ совместно с технологической компанией ООО «Монета» (входит в состав холдинга DI-Group) осуществляет разработку спирографа нового типа для удаленного мониторинга хронических неинфекционных заболеваний.

«Бизнес старается занять быстрорастущую нишу по экономическим причинам — технологии для медицины стоят дорого, спрос на них растет, а внедряться они в любом случае будут, рано или поздно», — говорит представитель российского сообщества Ambrosus Сергей Вавилов.



В 2016 году компании, производящие медицинские приборы, привлекли в сумме около \$4 млрд инвестиций

ОТТОГО И РОСТ

«В сравнении с другими отраслями в российской медицине процесс перехода к свободному рынку затянулся. По сути, коммерческий сегмент медицинского рынка находится сейчас в фазе активного формирования, но одновременно с этим уже есть ряд бесспорных историй успеха. Это вызывает интерес инвесторов различного профиля», — отмечает руководитель практики по работе с компаниями сектора здравоохранения и фармацевтики KPMG в России и СНГ Виктория Самсонова. По словам эксперта, инвесторов в том числе привлекает накопленный международный опыт и возможности его успешной локализации в регионах.

Индустрия медицинских технологий стала привлекательнее для инвесторов, в том числе после включения здравоохранения в число приоритетов развития экономики России, разработок соответствующих целевых программ и мер государственной поддержки.

«Достаточно долго основной проблемой для медико-технологических компаний в России было несоответствие между правовыми стандартами и реальным положением дел в отрасли: нормативное законодательство попросту не поспевало за изменениями, которые происходили на рынке медицинских технологий, — считает коммерческий директор ИТ-компании «Техлаб» Александр Шаповалов. — Принятие закона о телемедицине, легализация формата дистанционного осмотра пациентов, ориентир Минздрава на стандартизацию и регламентацию оказания медицинской помощи меняют ситуацию, демонстрируя, что государство готово к активному диалогу с бизнесом по вопросам цифровизации медицины».

Возросший интерес инвесторов к медицинским разработкам продиктован и спросом на медицинские услу-

ги со стороны потребителей. Рост доступности Интернета и мобильных технологий сформировал новый тип пациента — информированного и мобильного, ожидающего от медицины такой же скорости, оперативности, максимального удобства и персонализации.

ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ

«Вкладывая средства в современные технологии здравоохранения, инвестор определяет тем самым свое экономическое будущее, поскольку при точных профессиональных оценках и грамотном бизнес-планировании ключевые показатели окупаемости и доходности таких проектов существенно опережают среднеотраслевой рыночный уровень», — говорит финансовый директор по фармацевтическим и инновационным проектам IPT Group Юлия Петрищева.

Генеральный директор Инновационного медикотехнологического центра (Медтехнопарк) Екатерина Мамонова считает, что у инвесторов качественно изменился образ мышления в вопросе сроков окупаемости и доходности проектов высокотехнологичной медицинской отрасли, что позволило увеличить долю финансирования в этом сегменте. «Сегодня многие инвесторы понимают, что вложения в эту индустрию не обернутся доходом уже завтра, а их сумма будет не астрономической, но стабильной», — говорит собеседница.

Медицинский технопарк создан в 2010 году в рамках государственного-частного партнерства при участии НИИТО, инвестиционной группы «Мамонов» и поддержке правительства Новосибирской области. Доля частных инвестиций в проект составила около 80%. На момент запуска это был первый в России медицинский технопарк, тогда в него вошли три производителя медицинских изделий, сегодня центр насчитывает более 100 резидентов. В регионе производится почти треть российского рынка технических средств реабилитации.

В медицинской отрасли существуют разные типы инвесторов, отмечает госпожа Мамонова, в первую группу входят те, кто планирует финансировать без рисков, начать производство по существующему аналогу, но быстро и на существующем рынке. Вторая группа состоит из тех, кто готов взять на себя часть рисков и создать локальное производство в регионе. Третья группа включает инвесторов, готовых вкладываться в проект 10 лет, но только при условии, что у разработок нет аналогов, а с ее созданием вся отрасль изменится.

Рост инвестиций в Сибири в том числе обусловлен конкурентным преимуществом по отношению к остальным округам, которое обеспечивают системно функционирующие сети научных организаций, включая Сибирское отделение РАН.

«Активная научная работа ведется не только в сфере собственно медицинских разработок, но и в смежных областях, что создает синергию и возможности для дальнейшего прогресса», — говорит Виктория Самсонова.

Поддержка со стороны государственных и финансовых институтов, которые уделяют значительное внимание научной и изобретательской деятельности в регионе, также является аргументом в пользу медтеха. Благодаря таким мероприятиям, как «Инновационный прорыв» (курируется ФРИИ), проектный офис «Продвижение» (курируется Минпромторгом), «Стартап-ралли» и «Открытые инновации», научные стартапы получают возможность представить свои разработки потенциальным бизнес-партнерам и инвесторам и коммерциализировать их в дальнейшем.

СМЕЩЕНИЕ АКЦЕНТОВ

По словам представителей сферы медицинских технологий, частное финансирование привлекает зачастую быстрее, чем получить государственные субсидии. «Можно на это потратить массу времени и не достичь желаемого результата, у нас был случай, когда мы потратили целый год на оформление субсидий на исследование, но так их и не привлекли», — говорит заместитель директора по научно-экспериментальной работе ФГБУ «Сибирский федеральный биомедицинский исследовательский центр имени академика Е. Н. Мешалкина» Минздрава России доктор медицинских наук Евгений Покушалов. По оценке собеседника, в общем объеме привлеченных средств института около 70% принадлежит частным инвесторам.

Привлечение инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки является критически важной составляющей процесса коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, говорит ректор СибГМУ Ольга Кобякова. «В начале этого года мы создали Совет индустриальных партнеров СибГМУ (в настоящее время в него входят более 30 организаций-участников) для взаимовыгодного сотрудничества в направлениях инновационного развития, в том числе с целью совместного участия в грантах и привлечения дополнительного (частного) финансирования на реализацию научно-исследовательских проектов», — комментирует собеседница. Институт привлекает к работам и государственное, и частное финансирование, однако в последние годы отмечается процесс увеличения средств сторонних организаций.

«Например, с компанией „Рубиус групп“ институт разрабатывает программный комплекс для оценки и реабилитации двигательных нарушений с использованием технологий виртуальной и дополненной реальности», — говорит госпожа Кобякова.

Как отметила Екатерина Мамонова, все проекты резидентов Медтехнопарка реализуются на средства частных компаний. «Разработчики пользуются лишь инструментами государственной поддержки инфраструктуры в виде кредитования фонда промышленности и в вопросах развития объектов малого и среднего бизнеса», — отметила она.

Частному инвестору легче общаться с командой проекта, нежели государственным институтам, полагает российский технологический инвестор и предприниматель Денис Черкасов. «Он оперативнее идет на диалог с авторами интересного ему проекта, общается с ними более адресно, и его самого нетрудно найти. Государственные ведомства, в отличие от инвестора, опасаются финансирования новых отраслей, которые временно развиваются вне правового поля. Частные инвесторы больше нацелены на результат и тщательно подходят к каждому проекту. Вместе с командой они могут работать над продуктом стартапа, консультируя по вопросам развития и выдвигая на рынок», — считает эксперт.

Лолита Белова

«Сегодня есть механизмы для снижения смертности от рака»

— интервью —

с17

А от этого в значительной степени зависит исход заболевания, его прогноз. В настоящее время имеются убедительные научные данные, что прогноз заболевания у эффективного лечения значительно хуже у курящих онкологических больных по сравнению с некурящими. Такого мнения придерживаюсь не только я. 72 ученых из разных стран обратились к генеральному директору Всемирной организации здравоохранения с рекомендацией воздержаться от мер, которые будут противодействовать внедрению электронных систем доставки никотина. Для многих чиновников эти имена ничего не значат, а для меня это выдающиеся ученые, которые внесли колоссальный вклад в профилактику рака и других неинфекционных заболеваний, многих из них я знаю лично.

— Как оцениваете инициативу Минздрава приравнять электронные сигареты и системы нагревания табака к обычным?

— Закон об ограничении курения работает — снижение числа курящих в России наблюдается последние 5–6 лет. Но я против приравнивания электронных систем доставки никотина к сигаретам — это будет мешать доступности продуктов, альтернативных традиционным табачным изделиям. Электронные сигареты и системы нагревания табака имитируют курение, и поэтому переход на них для заядлого курильщика предпочтительнее — он продолжает как бы курить, но не получает те дозы вредных веществ, которые есть в обычных сигаретах. Канцерогенов и

токсических веществ в таких системах доставки никотина на 90% меньше, чем в дыме обычных сигарет.

Табак в сигаретах во время заправки горит при очень высоких температурах (800–900 градусов по Цельсию и выше). Происходит пиролиз, и образуется огромное количество токсических и канцерогенных веществ. В то же время в содержащих табак электронных сигаретах и системах нагревания табака он нагревается до относительно низких температур. В результате в них значительно меньше или даже полностью отсутствуют канцерогенные вещества.

Никотинозаместительные препараты нужно покупать в аптеках, и, к слову, они недешевые. Разумеется, электронные системы доставки никотина безопасны. Противники распространения таких альтернативных продуктов указывают, что никотин — токсическое вещество. Это так, но он есть и в лекарственных веществах, которые применяются для лечения табачной зависимости, причем почти в той же концентрации, что в сигаретах. Ко всем решениям относительно анти табачных мер нужно подходить с учетом имеющихся научных данных. То, что в таких вопросах к мнению ученых не прислушиваются, — нехорошо, мы понимаем в этом деле лучше, чем депутаты в Госдуме или чиновники в Минздраве. Я — единственный в России ученый, посвятивший вопросам эпидемиологии и профилактики хронических неинфекционных заболеваний почти 40 лет, с уникальным опытом исследований и научных публикаций, как отечественных, так и меж-

дународных, в том числе в области табачного канцерогенеза и табакo-зависимых опухолей.

— Поможет ли в решении проблемы выявления онкологических заболеваний обязательная диспансеризация населения?

— Программа всеобщей диспансеризации в рамках «Национального проекта здоровья» стартовала в 2013 году. В нее входит ранняя диагностика рака шейки матки, молочной железы и предстательной железы. Программа действует, однако заболеваемость раком шейки матки и смертность от него растет, смертность от рака простаты растет, смертность от рака молочной железы сегодня немного снизилась, но связано это с улучшением методов лечения, а не с диспансеризацией. Напомню, что смертность от злокачественных опухолей в России снижается за счет рака легкого и желудка. И это происходит независимо от диспансеризации. В целом программа не влияет на снижение смертности от рака и, я с сожалением и полной ответственностью это говорю, не повлияет. Сегодня происходит довольно уродливая штука — дано задание выявлять рак на ранней стадии. Я не уверен, что этот подход адекватно применяется. Нередко выявляются новообразования, которые не имеют никакого отношения к раку, и если ошибка на первичной стадии не исправлена, человек приравнивается к онкобольному, проходит лечение, ему делают операцию. Это наносит вред не только самому человеку, но и всей системе, которая перегружена такой гипердиагностикой.

— Какие меры профилактики онкозаболеваний вы считаете наиболее эффективными?

— Самый эффективный метод — контроль курения. Курение является причиной 15 форм рака: полости рта, гортани, желудка, пищевода, легкого и т.д. Отказ от курения предотвращает одну треть развития всех злокачественных опухолей. Что касается инфекционных онкогенных вирусов, например вируса папилломы человека, который является причиной почти всех случаев рака шейки матки, то сегодня мы имеем 100-процентную возможность избавиться от этого вида рака. Через 20–25 лет он может полностью исчезнуть из нашей жизни благодаря вакцинации подростков в возрасте 11–13 лет.

В Австралии, где уже есть длительный опыт вакцинации, значительно снизилась заболеваемость раком шейки матки. А мы почему-то тянем с внедрением этого уникального по эффективности метода профилактики. Еще один метод профилактики связан с контролем за весом тела. Риск развития рака молочной железы, тела матки, толстой кишки и других форм выше у людей с избыточной массой тела и с недостатком физической активности.

Курение и избыточный вес — факторы риска не только для рака, но и для сердечно-сосудистых заболеваний, диабета, хронических легочных заболеваний. Если мы, онкологи, сможем достичь успеха в контроле за этими факторами риска злокачественных опухолей, то добьемся снижения целого ряда других заболеваний.

Оксана Павлова

Нездоровое запоздание

— стратегия —

с17

А директор компании «Эпивак», выпускающей инновационные препараты, Евгений Рыжиков предлагает установить механизм прямого взаимодействия производителя лекарственных средств с уполномоченными федеральными органами, регистрирующими лекарственные средства и выдающими разрешения на проведение клинических испытаний препаратов. «Такая коммуникация, живой диалог с доводами и возражениями, будет гораздо конструктивнее, чем переписка, которая практикуется сейчас», — говорит господин Рыжиков. — С одной стороны, это ускорит процедуру принятия решений федеральными органами, а с другой — стимулирует повышение квалификации обеих сторон». По данным участников рынка, сегодня вывод препарата на рынок занимает не менее пяти лет, что затрудняет задачу окупить инвестиции фармпроизводителя.

БЫЛАЯ НЕПРИЯЗНЬ МЕШАЕТ

Есть и более глубинная причина, тормозящая процесс импортозамещения на рынке медизделий, — консервативный менталитет российского медицинского сообщества. У него сохраняется предубеждение против отечественной продукции — отголосок прошлых десятилетий, когда наше медицинское оборудование не отличалось равным качеством, полагает Олег Волков. Теперь благодаря серийным инвестициям, позволившим нашим производителям получить доступ к современному оборудованию и эффективным технологиям производства, уже отработанным на Западе, качество отечественной продук-

ции кардинально улучшилось. Несмотря на то, что, в отдельных региональных ситуациях развивается по прогрессивному сценарию.

«Это происходит, если в принятии решений по закупкам, помимо медиков, участвуют организаторы здравоохранения, — говорит господин Волков. — Если врачи оперируют только клиническими категориями (эффективность и безопасность конкретных медизделий), то управленцы учитывают еще и их клинико-экономическую эффективность, ставя своей целью не только эффективное расходование бюджета, но и снижение смертности от сердечно-сосудистых заболеваний вследствие увеличения количества выполняемых процедур и числа пациентов, имеющих доступ к высокотехнологичным методам лечения». Получается взвешенный подход. Его демонстрируют, в частности, в департаменте здравоохранения Москвы и в минздраве Новосибирской области. Для того чтобы окончательно переломить ситуацию, требуются время и разъяснительная работа в медицинском среде, полагают участники рынка.

Впрочем, Николай Баранов считает, что ни протекционизм, ни прогрессивные подходы не спасут ситуацию, пока в России не начнут быстрыми темпами развиваться микроэлектроника, химия и металлообработка. «Производителям-инноваторам нужны микросхемы, специальные пластики и сплавы металлов, которые не производятся в России, — признается господин Баранов. — Принимая во внимание новые санкции по электронным комплектующим, развитию импортозамещающих производств придется туго».

Елена Богданова