



10 | Как меняется спрос на складскую недвижимость

11 | Кому нужен «умный дом» и почему бытовая техника стала функциональнее

Рынок страхования жизни в Сибири упал впервые за десять лет, так же как и в других регионах России. За первый квартал 2019 года сборы страховщиков сократились на 5,5%. Эксперты отмечают, что рынок инвестиционного страхования жизни пережил свои лучшие годы, и в будущем прогнозируют сокращение объема сборов. При этом аналитики говорят, что взносы по накопительному страхованию будут расти, а сам рынок ждет период консолидации активов и, возможно, существенного — двузначного в процентном отношении — спада в премиях.

Лучше перестраховаться

— финансы —

Инвестиционное страхование жизни

Несмотря на существенный рост по итогам 2018 года, когда объем премий страховщиков жизни вырос на 32,8%, первый квартал 2019 года показывает спад по сборам. Так, по данным Всероссийского союза страховщиков, общий объем премий по страхованию жизни по стране за первые три месяца 2019 года упал на 5,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а сборы по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) снизились на 26,1%.

По данным Центрального банка России, страховой рынок Сибири и Дальнего Востока за первый квартал 2019 года по всем видам страхования (кроме ОМС) снизился на 3,9% — до 24,7 млрд руб. против 25,7 млрд руб. за аналогичный период годом ранее. Снижение сборов в страховании жизни составило 17,9% — с 9,7 млрд руб. в первом квартале 2018-го до 8 млрд руб. за аналогичный период 2019 года. Основные игроки рынка — «Сбербанк страхование жизни», «АльфаСтрахование», «ВТБ Страхование», «ВСК», «РЕСО-гарантия» и др.

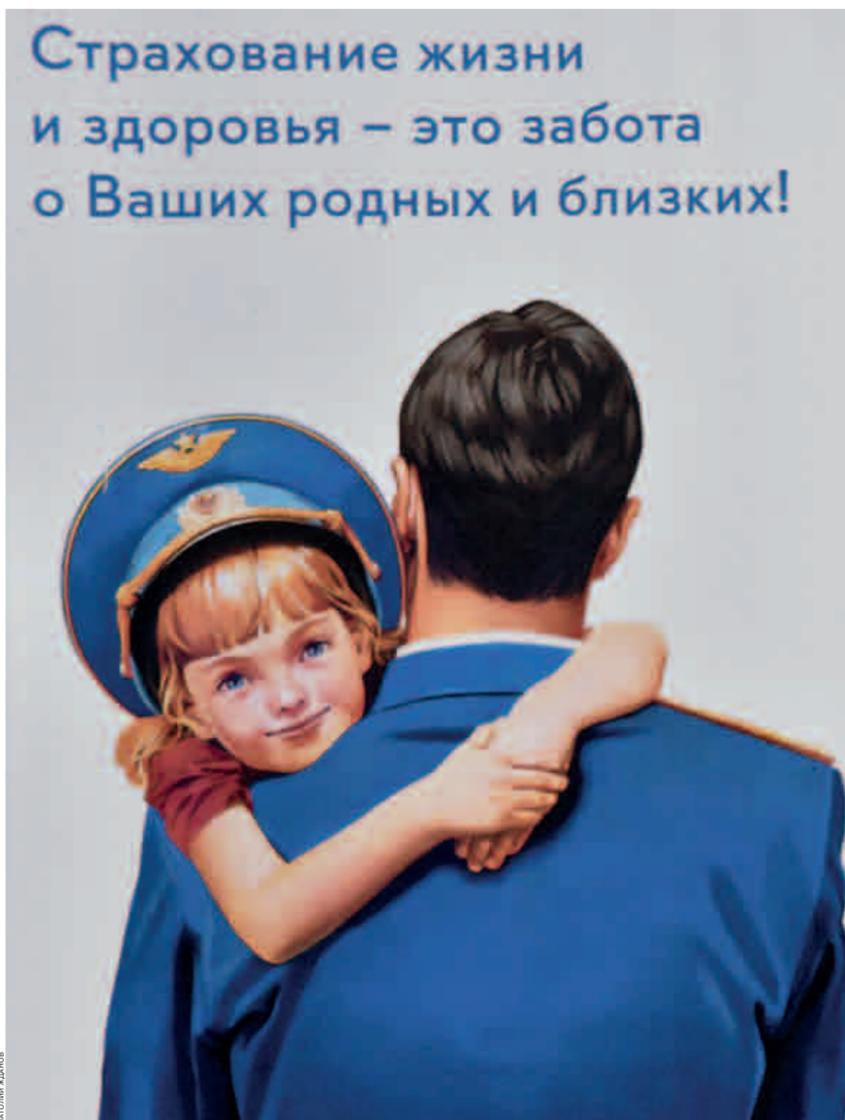
По словам директора по методологии продуктов, члена правления СК «Росгосстрах жизнь» Алексея Кривошеева, инвестиционное страхование жизни, которое было драйвером всего страхования несколько лет, начало сокращаться по нескольким причинам: это и новые регуляторные требования, и информационный фон вокруг ИСЖ, и появление альтернативных инвестиционных продуктов управляющих компаний, которые также стали активно предлагать банки своим клиентам, и некоторое сокращение депозитной базы в первом квартале 2019 года. «Рынок страхования жизни в Сибири повторяет общефедеральную картину — до 75% сборов в регионе ранее обеспечивало также инвестиционное страхование жизни, в числе лидеров по сборам выступали крупнейшие федеральные страховщики, входящие в банковские группы. Соответственно, отрицательная динамика сборов, аналогичная общефедеральной, затронула и Сибирь», — прокомментировал он.

Снижение продаж по ИСЖ отметили и в «Райффайзенбанке». Начальник отдела управления банковским страхованием и инвестиционными продуктами конгломерата Роман Карандин среди причин спада называет повышенное внимание со стороны регулятора, отсутствие привлекательных инвестиционных идей и инструментов, а также разочарование клиентов фактическими результатами.

Лидер рынка — «Сбербанк страхование жизни» — также прогнозирует дальнейшее сокращение объемов рынка ИСЖ, но при этом показывает рост сборов по этим продуктам. Так, по словам руководителя управления инвестиционных операций СК «Сбербанк страхование жизни» Бориса Борзунова, сборы банка в стране по ИСЖ в первом квартале выросли на 1,5%. «В Сибирском регионе (Новосибирская, Кемеровская, Томская области, Алтай, Хакасия, Тыва, Красноярский край) количество договоров ИСЖ выросло на 5,5 раза до 3 тыс. единиц. «В конце прошлого года мы расширили продуктовую линейку по ИСЖ массовыми продуктами, и они показывают хорошую динамику. На эти продукты приходится 60% от общего количества договоров, заключенных в первом квартале», — добавил спикер.

Директор по продажам ООО «ППФ страхование жизни» Штефан Ванчек рассказал, что за 4 месяца этого года в Сибирском федеральном округе у компании по программам ИСЖ появилось более 3000 новых клиентов. «Всего в данном регионе более 35 тыс. граждан являются нашими застрахованными. Если говорить о тенденциях на рынке накопительного страхования жизни в СФО, то, основываясь на опыте нашей компании, можем отметить, что граждане здесь склонны отдавать предпочтение накопительным программам с широким перечнем рисков.

По мнению аналитика управления операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Александра Осина, динамика премий по страхованию жизни в РФ традиционно существенно более волатильна, чем ключевой показатель деятельности страхового рынка — динамика всего объема премий по добровольному и обязательному страхованию (кроме обязательного медицинского страхования). Она снижается и падает приблизительно на 20% год к году активнее, чем указанный ключевой показатель. «Данные первого квартала отразили имеющийся в страховом бизнесе тренд спада, который сформирован, с одной стороны, слабый в последние годы динамикой реальных доходов населения и показателей ВВП, — говорит эксперт. — С другой стороны, мы наблюдаем сокращение доходов страховых компаний от размещения резервов в высоконадежные инструменты с фиксированной доходностью, что также является негативным драйвером для страхового бизнеса».



Накопительное страхование жизни

Так, наибольшим спросом среди наших клиентов в регионе пользуется полис, обеспечивающий финансовую поддержку в случае 27 смертельно опасных заболеваний. К ним относятся инфаркт, инсульт, онкология и многие другие. Конечно, в договор также входит финансовая защита от несчастных случаев, инвалидности или временной нетрудоспособности в результате такого случая. Также популярны программы, позволяющие сформировать капитал для взрослой жизни ребенка и защитить семью от финансовых последствий непредвиденных ситуаций со здоровьем детей или родителей», — прокомментировал он.

Алексей Кривошеев считает, что сейчас благоприятный период, чтобы развивать как классическое накопительное страхование жизни, так и инновационные для рынка продукты. «Новым аспектом для продуктовой стратегии страховщиков жизни сегодня должен стать постепенный переход от продуктов с единовременными взносами, какими является классический продукт ИСЖ, к продуктам с регулярными платежами. Здесь будет возможно выходить на широкую аудиторию, в массовый сегмент. У людей этого сегмента нет уже сформированного капитала для одномоментного инвестирования, но они могли бы копить поэтапно, плюс они могут от таких вложений получать регулярный налоговый вычет (13% от взноса до 120 тыс. руб. в год). Это в большей степени целевая аудитория регионов России, включая Сибирь», — рассуждает он. По мнению госпожи Кривошеевой, регуляторные меры Банка России в целом приведут к тому, что прода-

жи станут «более осознанными». «Таким образом, даже спад в обычном ИСЖ с единовременными взносами может стать временным. У этого продукта есть своя определенная ниша: он интересен клиентам, желающим перейти от вкладов исключительно в депозиты к инвестированию в фондовый рынок без риска потерь», — добавил эксперт.

Роман Карандин говорит, что заметного перетока клиентов к ИСЖ по рынку не отмечается. «Развитие дистрибуции продуктов накопительного страхования жизни очень затратное по времени и по ресурсам как для банковского канала, так и для провайдеров-страховщиков, поэтому переключиться с продаж ИСЖ на ИСЖ в одностороннем направлении невозможно. Несмотря на то, что оба продукта в какой-то степени комплементарны, суть и ценность для клиента у них разная», — поясняет он. По его мнению, ИСЖ в первую очередь относится к инструментам финансовой защиты и дисциплинированных накоплений с возможностью получения дополнительного инвестиционного дохода, но никак не наоборот, это не инвестиционный продукт.

Страховой рынок сохраняет относительно высокие темпы роста в последние годы под влиянием значительного фактического роста стоимости услуг, который не сопровождается значимым увеличением реальных объемов реализованных страховых продуктов, отмечает аналитик управления операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Александр Осин. К примеру, стоимость страховки при заключении кредитного соглашения в Сбербанке с 2013 по

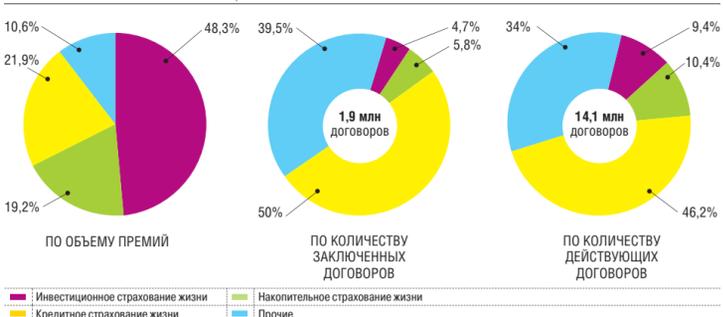
Новым аспектом для продуктовой стратегии страховщиков жизни должен стать постепенный переход от продуктов с единовременными взносами к продуктам с регулярными платежами

2018 годы выросла с 9% до 18% от тела основного кредита, несмотря на снижение полной стоимости основного кредита за тот же период с 25% до 15%. С учетом развития в тот же период активной практики навязывания клиентам ОСАГО услуг по страхованию жизни фактический прирост стоимости услуг на этом важнейшем для рынка сегменте за последние пять лет также представляется близким к двукратному. «Такая практика создает инфляционные риски в экономике, поглощает экономические ресурсы других отраслей, сдерживая их развитие. При этом значимого ответа от финансовых властей на подобную практику нет — ни в судебно-законодательной, ни в финансово-экономической сферах», — говорит собеседник. — В случае изменения текущего тренда в политике регуляторов, усиления ими поддержки инвестициям страховой рынок ждет период консолидации активов и, возможно, существенного — двузначного в процентном отношении — спада в премиях. Подобный спад стал бы значимым краткосрочным шоком для экономики, но, с другой стороны, он явился бы платой за перевод ее на тренд сравнительно быстрого инвестиционного развития. Эти предположения в полной мере относятся и к региональному, сибирскому рынку страхования».

Мargarita Решетинская

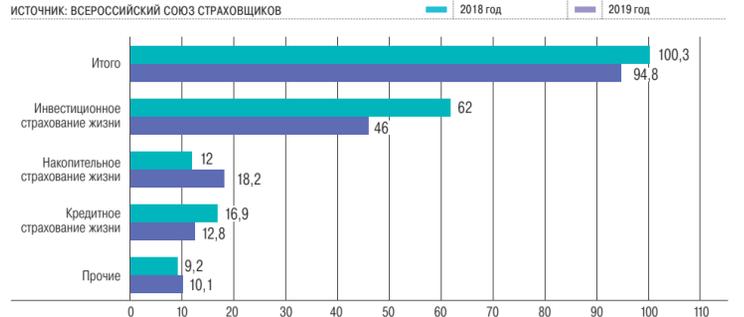
СТРУКТУРА РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ ЗА ЯНВАРЬ-МАРТ 2019 Г.

ИСТОЧНИК: ВСЕРОССИЙСКИЙ СОЮЗ СТРАХОВЩИКОВ



ДИНАМИКА СБОРОВ НА РЫНКЕ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ, ЯНВАРЬ-МАРТ, МЛРД РУБ.

ИСТОЧНИК: ВСЕРОССИЙСКИЙ СОЮЗ СТРАХОВЩИКОВ



Экономика региона

Доставка готовой еды повышает аппетит

Рынок доставки еды в России развивается рекордными темпами. По оценке экспертов, за последние пять лет он вырос на 35%. Только в Новосибирске в 2019 году количество заказов увеличилось в два раза. Основными игроками в регионе, как и в целом по стране, являются Delivery Club и «Яндекс.Еда», на долю которых приходится более 21% всех заказов. Влияют на активный рост доставки проникновение интернета и формирование новой модели потребления — россиянам уже не кажется странным купить готовую еду в интернете.

— перспективы —

Бум с доставкой

Согласно данным Target Global, объем рынка foodtech (сервисов заказа еды онлайн разной степени готовности) в России составляет около \$1,4 млрд. За последние 5 лет он вырос на 35%. Объем продаж сегмента «доставка готовой еды» в России в 2018-м, по расчетам аналитиков Discovery Research Group, составил 35,8 млрд руб.

В Новосибирске, по данным «Яндекс.Еда» (принадлежит «Яндекс»), вышел на региональный рынок в августе 2018 года), количество заказов в июне 2019 года в сравнении с декабрем 2018-го выросло более чем в 2 раза. При этом пропорционально увеличилось и число предприятий общепита, работающих онлайн и осуществляющих доставку, сегодня их более 400.

Основными игроками на местном рынке доставки еды являются агрегаторы, которые работают с заведениями-партнерами по двум моделям: маркетплейс и доставка собственной курьерской службой. В случае с маркетплейсом кафе или ресторан подключаются к мобильному приложению и через него получают заказы, но доставкой занимаются сами сотрудники заведения. При втором варианте еду развозит курьерская служба сервиса. В Новосибирске присутствуют федеральные «Яндекс.Еда» и Delivery Club, на долю которых приходится, по оценкам NPD, 21% рынка, и несколько игроков поменьше — Zakazaka, Chibbis, Bbfood, Sibfood и т.д.

Кроме этого, в Новосибирске сегмент доставки заказов на дом представлен федеральными ресторанными сетями: «Додо пицца», Papa John's, Domino's, «Якитория», «Тануки» и другие. «Новосибирск — интенсивно развивающийся деловой город, он обеспечивает весьма благодатную почву для работы широкой сети сервисов доставки еды. При этом все существующие компании, предлагающие данный вид услуг, можно условно разделить на две части: это фирмы, чьим основным бизнесом является именно доставка еды, и крупные кафе или рестораны, готовые не только покормить клиентов на месте, но и доставить заказ по указанному адресу», — говорит аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев.

Так, заказ на рынок Новосибирска, сеть Papa John's сначала работала с сервисом Delivery Club, но после укрепления на



В Новосибирске наибольшей популярностью пользуются буузы (бурятская кухня), следом идут блюда американской и грузинской кухни

рынке основная часть доставки перешла непосредственно к самой компании. «Сейчас агрегаторы составляют порядка 8% от общего числа заказов в месяц. Клиенты предпочитают заказывать напрямую, потому что так получается выгоднее», — рассказала директор по маркетингу Papa John's в регионе Ольга Марченко.

Рынок Новосибирска отличается от других регионов лишь по предпочтениям еды в доставке, рассказал генеральный директор «Яндекс.Еды» Максим Фирсов. «Здесь наибольшей популярностью пользуются буузы (бурятская кухня), следом идут блюда американской и грузинской кухни. Для сравнения, в Омске и Томске самая популярная кухня — японская, а в Красноярске — американская», — отметил представитель агрегатора.

Заказывай — подешевело

Популярность доставки еды в Новосибирске растет прежде всего из-за снижения минимальной стоимости заказа, при которой доставка становится бесплатной, — сейчас это 500–600 руб., а год назад минимальная цена заказа с бесплатной доставкой была не менее 1 тыс. руб.

Аналитики Nielsen в то же время отметили, что средний чек на еду, заказанную онлайн, практически сравнялся со средним чеком в кафе и ресторанах, достигнув 1250 руб. «Также драйвером роста стал культурный сдвиг, который сейчас происходит: для жителей крупных городов становится более выгодным не готовить дома, а пользоваться услугами доставки или ходить в рестораны», — отмечает основатель сервиса по быстрой курьерской доставке еды и других товаров Vroniboy Иван Труфанов.

Влияет на активный рост доставки и то, что большую часть платежей способной аудитории постепенно составляют поколения Z и Y, указывает соучредитель облачной системы учета для ресторанов Poster Родион Ершак. «Они активно пользуются смартфонами, не привыкли стоять в очередях и тратят самую большую долю своего бюджета на приготовленную еду по сравнению с другими поколениями», — комментирует

эксперт. Именно новое поколение меняет рынок, который вынужден подстраиваться под его требования. Так, по данным NRA, 59% поколения Y и 54% представителей Z заказывают доставку еды через смартфон, 58% поколения Y и 56% поколения Z заинтересованы в отслеживании своего заказа онлайн. «Доставка становится частью образа жизни, поскольку позволяет экономить время, упрощает логистику», — объясняет руководитель NPD Group в России Мария Ванифатова.

Активно развивается и механика доставки. Благодаря эволюции искусственного интеллекта беспилотные машины для доставки и роботы перестают быть фантастикой. «И пока мы об этом только думаем, Ford и Agility Robotics начали тестировать вариант беспилотников с роботами, которые доставляют пакеты до двери. Россия, как правило, отстает от западных тенденций на пару лет, тем не менее за последний год на этом рынке тоже произошло много изменений: возможность заказа еды с помощью голосового помощника «Алиса», чат-ботов и т.д.», — рассуждает Родион Ершак.

Часть экспертов в то же время полагают, что роста рынка как такового нет, а цифры по увеличению заказов обусловлены его обелением. «Рынок становится более прозрачным, поэтому темпы роста, которые показаны в статистике, преувеличены, так как раньше было больше черных игроков. А существенный рост от года к году связан с

бурным ростом сетевых игроков, агрегаторов и сетевых доставщиков», — считает директор по маркетингу компании Domino's Pizza Елена Иванова.

Модель работы сервиса по доставке одинаково выгодна для всех участников рынка общепита, отмечают аналитики. Клиенты экономят время и получают любимые блюда в удобное время и место, не переплачивая, рестораны увеличивают мощности и оборот, сервис зарабатывает на услугах посредника между первым и вторым звеном. «Важно отметить, что на начальном этапе многие рестораны отказывались от подключения к крупным системам и предпочитали собственную доставку, но постепенно становится очевидно, что содержать штат курьеров и машин гораздо дороже, чем получение услуги доставки от крупного игрока», — делает вывод директор по развитию SA Media Group Дмитрий Казаков.

Продукты отправляются с курьером

В России активно растет доставка не только готовой еды из ресторанов, но и продуктов из магазинов. Одно из недавних решений на этом рынке — федеральный сервис заказа продуктов «Яндекс.Лавка», который с начала июня тестируют в Москве. Это магазин продуктов и товаров, работающий только на доставку. Сервис обещает привезти покупки через 15 минут после заказа и такую же стоимость товаров, как в обычных магазинах.

Услуга доставки продуктов питания и товаров набирает популярность не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и в других городах России. Наиболее популярными являются сервисы iGoods, Instamart, Golama. Первые два, кроме столиц, уже работают в Казани, Нижнем Новгороде, Екатеринбурге, Сургуте, Оренбурге, Белгороде и других.

В Новосибирске наиболее активно развиты такие сервисы, как «Вгастроном», Spaketov и mega-gastronom. «Первый, в отличие от федеральных сервисов, доставляет продукты с наценкой на каждый товар, поэтому с приходом новых компаний его предложение может стать более сложным», — отмечает управляющий и сооснователь сервиса доставки продуктов iGoods Григорий Кунис.

По оценке эксперта, в Новосибирске ежедневно обслуживается порядка 800 заказов в день, для сравнения в Санкт-Петербурге — порядка 5–6 тыс. «Мы оцениваем этот миллионник как перспективный город для развития e-grocery (продажа товаров повседневного спроса через интернет), аудитория уже готова к такой услуге, а погодные условия повышают востребованность сервиса. В сентябре-ноябре здесь начнут работать один-два федеральных игрока, в том числе мы», — рассказал господин Кунис.

Именно продукты питания, отмечают эксперты, — ниша с самым высоким потенциалом роста оборота в интернете. По оценке руководителя аналитической группы РБК Инги Микаелия, на продажи продуктов через сеть приходится только 13% от розничного оборота. Ритейлеры в условиях высокой конкуренции могут перейти в онлайн для увеличения объема продаж. При этом рынки доставки еды и продуктов будут расти параллельно, так как решают разные задачи клиентов, говорят аналитики рынка.

«В будущем мы прогнозируем конкуренцию с различными приемами пищи. В среднем человек ест 20 раз в неделю. Его рацион может составлять холодильник, то есть готовка дома, еда в ресторанах и кафе, а также доставка из этих мест в офис или домой. В будущем половину из общего числа приемов пищи будет приходиться на доставку», — отмечает Максим Фирсов.

Еда «мобилизуется»

В ближайшие три года рынок доставки продуктов и готовой еды в России будет развиваться стремительными темпами, прогнозируют аналитики. Активный интерес к сегменту проявят и бизнес, и клиенты. «Это видно по росту заказов и стабильному спросу от постоянных покупателей. Вырастут инвестиции в отрасль, только за последние полгода игроки рынка привлекли финансирование на 1,5 млрд руб.», — говорит Григорий Кунис.

Кроме этого, рынок продолжит активно «мобилизоваться», вслед за ростом спроса на заказы со смартфонов. Ожидается, что предложения для клиентов станут более персонализированными: появятся больше приложений для телефонов, компании смогут оценивать потребительское поведение в сети, делать по нему вывод, голодны ли аудитория и в какой момент предложить ей рекламу с изображением еды. «Мощные агрегаторы сейчас диктуют новые тренды на рынке. Например, в Москве развивается формат фудтраков на массовых мероприятиях. А «Яндекс.Еда» намерена не просто быть агрегатором, но еще и развивать сам рынок приготовления еды, так что этот рынок ждет большой рост. Кроме того, агрегаторы тестируют доставку продуктов и товаров для дома из гипермаркетов. Торговые сети в скором времени окажутся перед выбором, организовывать ли доставку самим или же отдавать этот процесс агрегаторам, но сомнений, что популярность услуги будет только расти, нет», — полагает генеральный директор транспортной компании Траф Артур Мурадян.

Лолита Белова

ДОСТАВКА ЕДЫ ПОВЫСИЛА СПРОС НА КУРЬЕРОВ

За первые пять месяцев 2019 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года количество вакансий для курьеров в Новосибирской области выросло почти в три раза, сообщили пресс-службе портала hh.ru. Если год назад вакансий было 123, то в этом году уже 354. При этом выросла и средняя заработная плата, которую предлагают работодатели с 27 тыс. руб. до 32 тыс. руб., что говорит о спросе на курьеров в регионе. Наибольшее количество вакансий размещают компании следующих отраслей: «Перевозки, логистика», «Гостиницы, рестораны, общепит» и «Розничная торговля».

Склады на подъеме

— инфраструктура —

Складская инфраструктура Новосибирска активно прирастает новыми объектами. Эксперты рынка логистической недвижимости считают, что возводимые склады все чаще учитывают индивидуальные потребности клиентов, и отмечают рост востребованности складов в черте города среди арендаторов и транспортных компаний.

Объемы площадей

По данным консалтинговой компании Nazarov & Partners, строительство в Новосибирске и ближайших пригородах складов класса А и В, начавшееся в 2008 году, обеспечило среднегодовой прирост площадей на 120 тыс. кв. м. Однако в 2018 году этот показатель был превышен — было введено 145 тыс. кв. м складских помещений, почти треть которых (45 тыс. кв. м) составили площади складского комплекса класса А «Сибирский» (строит казахстанская компания ТОО «Волвер кампани»). В итоге к началу 2019 года новосибирский рынок индустриальной недвижимости насчитывал 1690 тыс. кв. м качественных складов класса А и В и 4150 тыс. кв.

м складских помещений старого фонда — класса С и D.

В 2019 году в Новосибирской области ожидается ввод рекордного объема складских площадей за последние 10 лет — около 260 тыс. кв. м. «Ранее мы прогнозировали объем ввода 289 тыс. кв. м, это в два раза больше, чем в 2018-м, — сейчас уже можно внести небольшие корректировки в расчеты», — говорит руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости компании Nazarov & Partners Рустам Сатышев. По его словам, проект распределительного центра Почты России на 48 тыс. кв. м, который ранее планировалось ввести до конца 2019 года, будет сдан только в 2020-м. Однако появились новые, не учтенные в прошлом году объекты: проект «Алтай-Тара» площадью 12 тыс. кв. м, проект склада на ул. Толмачевской площадью 8,1 тыс. кв. м под аренду плюс ряд более мелких проектов.

Топ-менеджер ПСК «Южный» Игорь Добровольский отметил, что один из строящихся объектов в бизнес-парке «Южный» площадью 6,6 тыс. кв. м уже закончен и сегодня проходит оформление документации и подготовка склада к запуску.

«Важное событие этого года — ввод в эксплуатацию оптово-рас-

пределительного центра X5 Retail Group в Промышленно-логистическом парке Новосибирской области (ПЛП). Объект находится в высокой степени готовности, ввод планируется в августе. Площадь ОРЦ составляет порядка 37 тыс. кв. м. Проект реализуется в формате built-to-suit компанией «Распределительный центр „Новосибирск“», учредители которой имеют опыт взаимодействия с X5 Retail Group», — говорит генеральный директор Агентства инвестиционного развития (АИР) Новосибирской области Александр Зырянов.

Знаковым событием на региональном рынке логистики гендиректор АИР считает и начало строительства в ПЛП объекта нового резидента парка — ООО «Терминал 1». «Компания намерена построить два современных логистических комплекса класса А с общей площадью складских помещений 10 тыс. кв. м. Кроме того, есть перспектива дальнейшего развития резидента на площадке», — сообщил собеседник.

Тенденции и новации

Проект PNK Group, который сейчас реализуется в «PNK Парк Толмачево» для ритейлера «Лента», управляющий инвестиционным фондом «ПНК девелопмент» Дмитрий Пиле-

вин считает примером нового подхода крупных торговых сетей: размещение в одном здании распределительного центра и собственного производства. «Соответственно, объект должен подходить и под хранение/сортировку товара, и под производство — у каждого клиента свои индивидуальные запросы, которые становятся все более специфичными», — говорит собеседник, отмечая увеличение числа проектов по схеме built-to-suit (предполагает проведение работ в соответствии с нуждами арендатора).

Схожие тенденции на примере ПЛП наблюдает и Александр Зырянов: иницирует строительство собственного объекта, большинство производственных предприятий закладывают в проект строительство собственных логистических площадей. «Группа компаний ИЕК, компания «Росспак» и ЗТИ уже построили первые очереди своих объектов — корпуса, где в данный момент запущено или в скором времени начнется производство. Следующий шаг — строительство складских помещений. Компания «Алютех» (производство рольставен и автоматических гаражных секционных ворот), с которой мы подписали соглашение в рамках Петербургского между-



Большинство производственных предприятий закладывают в проект строительство собственных логистических площадей

народного экономического форума, также намерена пойти по такому пути развития инвестиционного проекта», — рассказал о новых тенденциях на примерах глава АИР.

При этом сегодня склады должны быть многофункциональными — с внутренним комплексом услуг, а не просто с помещениями в виде пустых коробок, убежден директор ООО «СЭИК» Владимир Лях на основе собственного опыта. По его словам, на складах компании установлено оборудование для фасовки сы-

пучих продуктов, погрузки зерновых и загрузки лайнер-батов, пропеллерных вальцов для перевозки сыпучих продуктов универсальным транспортом — контейнерами, фурами и пр. «Это перспективное направление, позволяющее диверсифицировать форматы отгрузки и снизить риски дефицита железнодорожных вагонов в период активной перевозки зерновых», — говорит руководитель компании. По его мнению, оборудование для подработки и загрузки складываемой продукции в любой транспортной формат становится неотъемлемой частью современного склада, обеспечивая необходимую адаптацию под интересы клиента.

экономика региона

Сибиряки обустривают «умный дом»

Устройства «умного дома» становятся все более популярными, говорят продавцы smart-техники. Спрос на датчики температурного режима, «умные» колонки и розетки, интегрированные системы видеонаблюдения и прочее неуклонно растет. Некоторые продавцы фиксируют с начала 2019 года увеличение продаж таких товаров в Сибири до 200% по сравнению с 2018 годом. Интерес к «умным» устройствам, говорят эксперты, связан с расширением ассортимента и функционала такой техники. Иная ситуация с готовыми решениями для «умного дома» — здесь нет массового спроса. Рынок интеллектуальных систем управления зданиями в России находится пока в стадии формирования, и большинство потенциальных покупателей воспринимают их как дорогие игрушки.

— технологии —

Резкий рост

Кофеварка будит вас по утрам, холодильник сообщает, срок хранения каких продуктов на исходе, а «умная» колонка делает за вас покупки в интернет-магазинах. Развитие «интернета вещей» и технологий делает высокотехнологичные устройства для «умного дома» частью повседневной жизни. «Спрос на такие устройства для дома последние два года в России растет очень активно. В 2019 году по сравнению с 2018 годом продажи в денежном выражении в Сибири и Новосибирске выросли более чем на 200%», — говорит руководитель по развитию направления «умный дом» компании «Ситилинк» Наталья Ворзова. Рост спроса отмечает и управляющий западно-сибирским и дальневосточным филиалами «Связной | Евросеть» Сергей Шляхтич. «По итогам первого квартала 2019 года в «Связном | Евросети» объем продаж категории «умный дом», куда мы относим также погодные станции, системы видеонаблюдения, радио- и видеоняни, увеличился в Сибири на 24% в штучном выражении и на 50% в денежном», — говорит он. Наибольшей популярностью, как отмечают в компании, пользуются IP- и Wi-Fi-камеры, электронные весы, а также умные колонки.

С системами для умного дома работают и операторы связи. «Около двух лет назад мы включили в ассортимент нашего интернет-магазина и розничных салонов наборы «умного дома» и различные гаджеты, так как это логичное расширение экосистемы смартфонов — «умный дом» управляется в основном именно со смартфона», — говорит директор компании «Мегафон» в Новосибирске Галия Сайфутдинова. По ее данным, более 50% продаж приходится на умные розетки, которые включаются по таймеру или в зависимости от температуры окружающей среды, и умные лампы, так как «со стороны покупателя это наиболее понятная сфера применения умного дома». При этом, как отмечает госпожа Сайфутдинова, с начала года число абонентов оператора, выбравших тарифы для «умных» устройств, как в Сибири, так и в Новосибирске выросло в 5,5 раза.

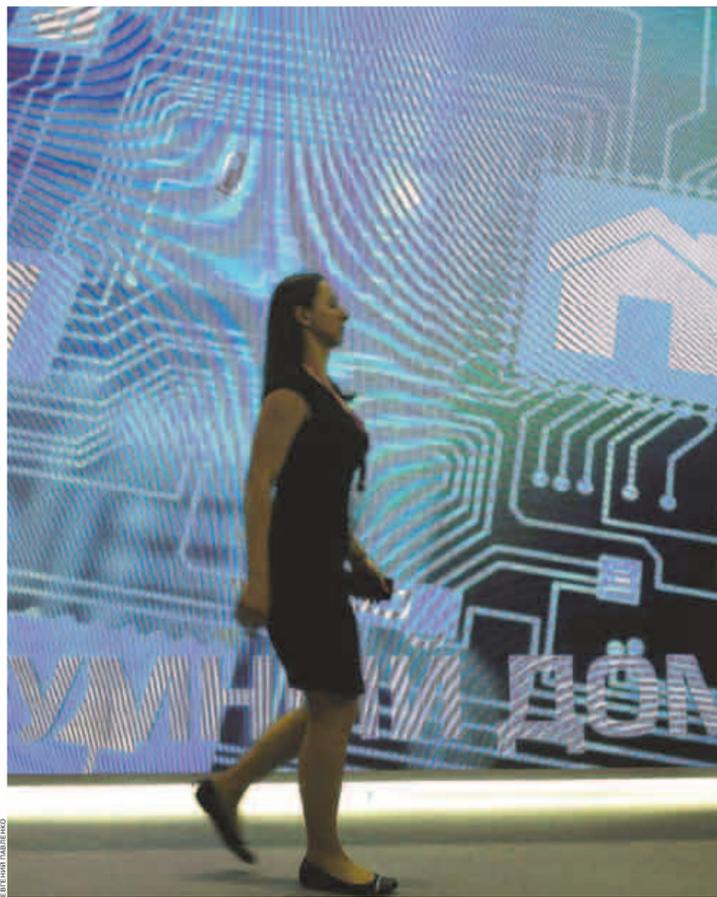
Средний чек на «умные» устройства, по данным продавцов, также растет. В Сибири по «Связному | Евросети» он вырос в первом квартале 2019 года на 43% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В «Ситилинке» — на 37% по сравнению с прошлым годом. «Это изменение в первую очередь связано с растущим спросом на умные колонки, цена которых существенно выше, чем у камер, датчиков и комплексных коробочных систем», — пояснили в компании.

Секрет спроса

«Через динамику продаж мы видим стремление людей к ресурсоэффективности, экономии, комфорту и безопасности», — отмечает господин Шляхтич. Растущий спрос на умные устройства для дома связан с тем, что в системах появляется новая, более широкая функциональность, к примеру, голосовое управление, которое становится драйвером развития не только «умных домов», но и «умного» управления автомобилем, покупками, говорит Наталья Ворзова.

Производители активно расширяют ассортимент устройств: если в 2018 году у вендоров могло быть по три-пять моделей в линейке, то сейчас их значительно больше, отмечает госпожа Ворзова: «Сейчас рынок предлагает не только дорогостоящие, сложные интеллектуальные разработки, но и коробочные решения, с помощью которых недорого можно автоматизировать пространство, не прибегая к помощи специалистов по установке». Если за рубежом установку умных устройств в доме стимулирует дороговизна тарифов на коммунальные услуги, то в нашей стране независимо от региона основной интерес связан с вопросами обеспечения безопасности, желанием больше контролировать домохозяйство, отмечают эксперты. При несанкционированных или незапланированных действиях, будь то проникновение, задымление, затопление и т.д., система в режиме реального времени сообщает вам об этом через специальное приложение на телефон, а в каких-то случаях и предотвращает ситуацию, запуская сценарии реагирования (перекрытия воды, распыления воды, вызова полиции и пр.), говорит Наталья Ворзова. В России практически везде можно купить коробочные решения для умного дома, которые выпускают Xiaomi, Samsung, Philips, Rubetek, Redmond, D-Link и другие компании.

Рост продаж этих товаров может быть также обусловлен спросом со стороны крупных государственных структур, считает директор Экспертной группы Veta Дмитрий Жарский. Например, закупки «умной» техники для введения технологий биометрии и анализа событий в городах и в общественном транспорте организовывал Минстрой РФ, говорит он. Силовые структуры закупают smart-устройства для улучшения качества работы поустройки нарушителей законодательных норм. Системы могут применяться для ведения реестра неблагонадежных граждан, а также для составления баз данных социальной оценки, говорит эксперт. «Безусловный плюс таких устройств в быту в том, что все они могут быть объединены и управляться с единого устройства — например, с мобиль-



В 2019 году по сравнению с 2018-м продажи умной техники для дома в денежном выражении в Сибири и Новосибирске выросли более чем на 200%

ного телефона, поэтому люди буквально собирают «умный дом», приобретая все новые и новые гаджеты и входя в вкус», — говорит Дмитрий Жарский.

Впрочем, как отмечает Галия Сайфутдинова, у коробочных беспроводных решений, которые пользователь может настроить самостоятельно без переделки квартиры, сегодня есть два недостатка. Первый — война стандартов, несовместимых между собой. «Несмотря на то, что в последнее время наиболее распространенным беспроводным стандартом «умного дома» выступает ZigBee, его гаджеты невозможно интегрировать в системы «умного дома», построенные на других стандартах — Z-Wave, KNX, и наоборот», — говорит она. Второй недостаток — дефицит актуаторов — гаджетов, которые получают сигнал с датчиков. «Производители коробочных решений делают акцент на сенсорах, но при этом выбор устройств, выполняющих нужные действия по сценарию, весьма ограничен. Например, сенсор влажности почвы в саду может лишь послать уведомление на смартфон владельцу, но не готовых устройств, которые бы включили автоматический полив по сигналу», — говорит Галия Сайфутдинова.

Капитальные решения

В то же время эксперты отмечают, что на существующие готовые решения для «умного дома» в России пока низкий спрос. «За рубежом зачастую «умные» решения интегрируются в дом либо на этапе строительства девелопером, либо на этапе отделки дома одновременно с прокладкой коммуникаций,

установкой домашнего кинотеатра, охранной сигнализации. В России же подавляющее большинство населения живет в многоквартирных домах», — рассказывает Галия Сайфутдинова. «В Новосибирске предложений о строительстве многоквартирных домов, обеспеченных интеллектуальными системами управления «умным домом», от застройщиков нет. Видеонаблюдение, домофоны — обычное дополнение инфраструктуры домов, относящихся к жилью повышенной комфортности. К дополнительным системам относятся климатические станции, система освещения, аппараты энергопотребления и энергосбережения, управление аудиовидеотехникой. По мнению застройщиков, оснащение дополнительных системами не будет сейчас повышать спрос на жилье. Зачем усложнять, если жилье и так продается», — говорит директор проектов ГК «Елека девелопмент» Максим Марков. Встроенными системами для управления умным домом оснащают жилплощадь по индивидуальным проектам. «Рынок «умных домов» в регионе сегодня нет, но движение в эту сторону есть, так как жилья экономикласса будет строиться все меньше. Новое жилье будет более комфортным. Так что потенциал для развития рынка «умных домов» есть. Насколько это отдаленная перспектива, сейчас сказать трудно», — говорит господин Марков.

Низкий спрос на встроенные решения связан как с высокой ценой таких комплексных систем, так и с отсутствием у потенциальных покупателей четкого понимания, нужны ли комплексные функции «умного дома» в полном объеме, говорит Дмитрий Жарский. «На фоне общего удорожания жилой недвижимости, в том числе и по причине вступления с 1 июля в силу новых требований к застройщикам, гораздо экономнее

приобрести готовое жилье без технологических изысков, а уже потом подобрать технику, соответствующую образу жизни», — говорит он. По данным застройщиков, окончательная стоимость «умного дома» будет зависеть от конкретной комплектации. И цена на жилье, оснащенное интеллектуальными системами управления домом, может на порядок отличаться от стоимости обычного жилья. Если исходить из данных Минстроя РФ об оценке рынка «умного жилья», то средняя стоимость одной инсталляции решений «умного дома» оценивается от 300 до 415 тыс. руб., говорит Галия Сайфутдинова, отмечая, что решения «умного дома» можно смело отнести к продуктам элитной недвижимости.

Системы расширяются

Впрочем, эксперты оптимистичны в оценках перспектив развития российского рынка интеллектуальных систем управления зданиями. Этот рынок пока только формируется, говорят в Discovery Research Group: на рынке наблюдается расширение системы «умный дом» от отдельных квартир или загородных домов к строительству интеллектуальных зданий, оснащенных комплексной системой автоматизации, в которых глубоко интегрированы системы отопления, вентиляции, кондиционирования, электроснабжения, освещения, безопасности, а также информационные системы. По оценкам компании, рынок систем «умный дом» в России в 2017 году составил 8 млрд руб., что на 11,1% больше показателя 2016 года. В 2018 году рынок вырос на 12,5% по сравнению с 2017 годом и составил 9 млрд руб. «Мегафон» оценивает рынок «коробочных» решений «умного дома» в России в этом году в 4,5–5 млрд руб. Примерно половина приходится на решения в области безопасности — сенсоры движения и камеры наблюдения. «С учетом «умной» бытовой техники объем этого рынка составляет до 35–40 млрд руб. По нашим оценкам, на Сибирь приходится около 7% рынка коробочных решений, то есть порядка 350 млн руб.», — говорит Галия Сайфутдинова.

Согласно прогнозам Discovery Research Group, высокие темпы прироста рынка сохранятся до 2023 года. По оценкам аналитика ГК «Финам» Леонида Делицына, темпы прироста рынка в целом составят от 20 до 25%. Для сравнения, европейский рынок товаров для «умного дома» IDC оценивает в 88 млн штук за 2018 год, что эквивалентно приблизительно \$33 млрд, приводит данные компании Леонид Делицын. Средние темпы прироста в будущем составят 16%, говорит он.

В декабре 2018 года Государственной думой 2020 года приняты поправки в ФЗ «Об электроэнергетике», согласно которым все новостройки должны быть оснащены «умными» автоматизированными счетчиками ресурсов. По данным мэрии Новосибирска, в 2018 году в городе было введено в эксплуатацию 17,6 тыс. квартир. Если темпы строительства в 2019–2020 годах сохранятся, то на каждую новую квартиру начиная с 1 января 2020 года нужно будет поставить как минимум три «умных» датчика — электроэнергия, холодной и горячей воды. Возможно, и четвертый датчик — индивидуального потребления тепла, говорит Галия Сайфутдинова. «Если принять среднюю стоимость первых трех датчиков в 2,5 тыс. руб., то рынок «умных» устройств для ЖКХ в Новосибирске должен составить по меньшей мере 132,1 млн руб. Индивидуальные счетчики учета тепла стоят от 6 до 15 тыс. руб., но пока их установка производится исключительно по желанию владельца квартиры, на законодательном уровне обязательных требований по их установке нет», — говорит она.

Оксана Павлова

Склады на подъеме

— инфраструктура —

«Конечный потребитель диктует основные тренды и параметры склада. Мы движемся к персонализированным складам, которые позволяют снизить издержки арендатора и бизнеса», — резюмирует Рустам Сатышев.

Локация спроса

«Складские помещения жмутся поближе к городу, на трассы на Запад и Восток с хорошей транспортной развязкой (Северный обезд) и возможностью доставить товар в основные районы города с меньшими затратами, как материальными так и временными», — рассказал Игорь Добровольский. Эксперт считает, что в дальнейшем будет расти спрос на небольшие склады площадью 200–300 кв. м в городской черте для максимальной оперативности доставки товара до клиентов.

Дмитрий Пилевин в то же время проводит аналогии с зарубежными тенденциями спроса: «Если говорить о локации, то, как и в Европе, здесь прослеживаются два типа наиболее встречающихся запросов. Максимально близко или в черте города, что подходит для складов «последней мили». И второй вариант —

возможность построить объект внутри уже действующего промышленного парка с развитой инфраструктурой и рядом с трассами федерального значения».

Отмечает востребованность у арендаторов складов в черте города и Рустам Сатышев. По его словам, растут запросы на такие склады со стороны транспортных компаний — обычно им необходим класс «В» с большим количеством доков (1 на 500 кв. м). Также востребован спрос ритейловых сетей и дистрибьюторов на специализированные склады — алкогольные, низкотемпературные холодильники и морозильники.

А директор по аренде и маркетингу Raven Russia Property Advisors Limited Вячеслав Холотов объясняет большой интерес арендаторов к складу, расположенному внутри городской черты, прежде всего удобством этой локации для городской логистики, отмечая, однако, кадровые и социальные преимущества — возможность подбора персонала требуемой квалификации и транспортную доступность склада для сотрудников.

При этом существующая локация складской инфраструктуры далека от идеала: по мнению Александра

Зырянова, ощущается острая нехватка складских помещений на правом берегу Оби. «Налицо дисбаланс: на левом берегу расположено почти 80% складских мощностей, вместе с тем потребители продукции в основном сосредоточены на правом берегу. Все это накладывает отпечаток как на доставку грузов, так и на ситуацию с движением транспорта: возникают пробки, многократно возрастает нагрузка на дорожное покрытие», — описывает комплекс проблем генеральный директор Агентства инвестиционного развития (АИР) Новосибирской области.

Растущий прогноз

Растет в своей оценке ВВП за первый квартал 2019-го отметил рост показателей в сфере транспортировки и хранения продукции (увеличение индекса валовой добавленной стоимости на 3,1% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года). По мнению Александра Зырянова, строительство складских помещений для ритейла в Новосибирске будет развиваться в ближайшие годы активными темпами. «Во-первых, этот тренд характерен для рынка логистики нестолических регионов России: розничная торговля формирует наибольшую долю в структуре

спроса на качественную складскую недвижимость. Во-вторых, Новосибирская область как крупнейший транспортно-логистический узел России, опорная точка, где концентрируются и распределяются грузы для аудитории в 12–14 млн человек, притягивает внимание федеральных игроков», — аргументирует гендиректор АИР перспективы развития новосибирской складской инфраструктуры.

В регионе промышленная недвижимость активно развивается уже много лет: логистическим компаниям важно открыть в области свои хабы для сокращения времени доставки, ритейлерам выгодно строить здесь распределительные центры. «Основными драйверами рынка остаются ритейлеры и логистические компании, однако активно проявляет себя и сегмент e-commerce», — замечает Дмитрий Пилевин.

Основным барьером для роста рынка сегодня является ограниченность финансовых инструментов, позволяющих привлекать средства в строящиеся проекты, считает Рустам Сатышев. «Такие инструменты могут себе позволить только крупные инвесторы и девелоперы, которые могут обеспечить кредит имеющимися

активами или оборотными средствами. В связи с этим небольшие инвесторы строят очень медленно и в малых объемах, причем не всегда качественно и не централизованно», — сетует эксперт.

Заместитель генерального директора производственного складского комплекса «Южный» Игорь Добровольский полагает, что про динамику развития складской логистики Новосибирска сложно говорить, потому что она тесно завязана

на экономическую ситуацию в стране, взаимоотношения с центром, на отношения с Китаем и Средней Азией. «Но в любом случае Новосибирск останется крупным логистическим центром Сибири и будет продолжать развивать транспортную и складскую инфраструктуру, что позволит ему оставаться привлекательным для партнеров как с Запада, так и с Востока», — убежден топ-менеджер ПСК «Южный».

Игорь Степанов

Крупнейшие строящиеся складские объекты в Новосибирской области, 2019–2022 гг.

Объект	Класс	Площадь, кв. м	Год ввода в эксплуатацию	Формат строительства
«Росагромаркет»	A	93 000	2019	
X5 Retail Group	A	38 000	2019	build-to-suit
«Лента»	A	30 000	2019	build-to-suit
ГК IEK	B	26 000	2019	build-to-suit
СК «Сибирский»	A	22 800	2019	
«Алтайгара»	A	12 000	2019	build-to-suit
На ул. Б. Хмельницкого	B	9 200	2019	
БП «Южный»	B	6 600	2019	
На ул. Толмачевская	A	8 100	2019	
На ул. Выборная	B	5 232	2019	
АО «Тандер»	A	45 000	2020	
«Монро»	A	20 000	2020	build-to-suit
РВТ-РУ	A	20 000	2020	build-to-suit
На ул. Толмачевская	A	11 940	2020	
«Почта России»	A	48 000	2020	build-to-suit
«Алотека»	B	15 000	2022	build-to-suit

Источник: компания НазаровPartners

Review Законотворчество

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
ПАРТНЕР ПРОЕКТА



Бюджет подогнали под расходы

Депутаты заксобрания Новосибирской области на июньской сессии в двух чтениях приняли поправки в закон о бюджете региона на 2019 год и плановый период 2020–2021 годов, увеличив расходы почти на 7 млрд руб. Также парламентарии рассмотрели социальные законы, причем два самых важных — о внесении изменений в закон Новосибирской области «О дополнительных мерах социальной поддержки многодетных семей» и законопроект «О государственной аграрной политике».

— политика —

КОРРЕКТИРОВКАМ БЫТЬ

Сорок четвертая сессия Законодательного собрания Новосибирской области прошла 25 июня под руководством спикера парламента Андрея Шимкива. В работе сессии приняли участие депутаты, руководители органов исполнительной власти, общественных организаций и СМИ.

Всего на июньской сессии было рассмотрено 49 вопросов. Из них 12 законов приняты во втором чтении и 21 — в первом чтении, а также 14 законопроектов профильные комитеты рассмотрели сразу в двух декларациях.

Так, парламентарии приняли вторую в этом году корректировку в закон о бюджете региона на 2019 год и плановый период 2020–2021 годов, увеличив расходную часть казны почти на 7 млрд руб., в том числе в 2019-м — на 1,9 млрд руб., в 2020-м — на 1,8 млрд руб., в 2021-м — на 3,1 млрд руб.

Проектом предусматривается направление дополнительных средств на социально значимые вопросы за счет уточнения собственных доходов, пояснил председатель правительства Новосибирской области — министр финансов и налоговой политики Виталий Голубенко. Средства сформированы в результате высокой динамики поступления налогов, в частности, налога на прибыль и имущество организаций, на доходы физических лиц и акцизы. Также планируется использовать невосстановленные ассигнования по собственным расходам. 43 млн руб. поступят из федерального бюджета.

На строительство спортивных объектов выделена львиная доля бюджета, в частности, 40 млн руб. заложено на возведение регионального центра волейбола и 4,8 млрд руб. — на строительство многофункциональной ледовой арены к Молодежному чемпионату мира по хоккею в 2023 году. 460 млн руб. — на укомплектование детских садов и школ. Кроме этого, планируется направить больше 700 млн руб. финансирования на модернизацию системы коммунальной инфраструктуры, улучшение транспортной доступности и расширение возможностей здравоохранения.

По итогам рассмотрения документа в первом чтении доходная часть областного бюджета в 2019 году составила 159,5 млрд руб., расходная — почти 168 млрд. Дефицит остался на прежнем уровне — 8,5 млрд руб.

Во втором чтении в проект закона депутаты внесли 108 поправок, с учетом которых расходы бюджета региона увеличились еще на 257 млн руб. В ходе обсуждения областной казны некоторые парламентарии высказали замечания о том, что правительство Новосибирской области не учло мнения депутатов, и часть из того, что было предложено народными избранниками, не было отражено в документе.



На июньской сессии было рассмотрено 49 вопросов. Из них 12 законов приняты во втором чтении и 21 — в первом чтении

В частности, председатель комитета по бюджетной, финансово-экономической политике и собственности Александр Морозов отметил, что в рамках внесенных депутатами изменений увеличено финансирование министерству здравоохранения на 55 млн руб., из которых 50 млн — на ремонт госпиталя №3 в Новосибирске. Министерству ЖКХ дополнительно выделено 27 млн руб. на ремонт теплосетей в Венгеровском районе. 5 млн руб. направлено на ремонт школы в Кольванском районе, 24,6 млн руб. — на строительство спортивного комплекса в Тогучине, 17,8 млн руб. — на хоккейный модуль в Кольванском районе. Еще 23 млн руб. составила субсидия районам области на обеспечение сбалансированности бюджетов. «Реализация всех поправок предполагает за счет средств резервного фонда правительства и средств на обслуживание государственного долга. Все поправки прошли обсуждение с участием правительства Новосибирской области, — уточнил Александр Морозов. — Изменения в бюджет, как всегда, касаются всех сфер жизни региона. Есть и социальное направление, есть и экономика, поэтому я убежден, что принятые решения пойдут на пользу нашим территориям, а в конечном итоге и всем жителям Новосибирской области».

Большинство депутатов согласилось, что бюджет на трехлетний период сбалансированный и имеет социальное направление.

«Сегодня мы еще раз показали, что способны решать любые вопросы консолидированно, было много разногласий, много вопросов, однако результаты голосования показали, что нам удалось найти точку соприкосновения», — прокомментировал председатель новосибирского заксобрания Андрей Шимкив.

ПОДХОД ПО-НОВОМУ

В двух чтениях депутаты приняли и новый закон о государственной аграрной политике в Новосибирской области. Прежний закон действовал в регионе с 2006 года и, по мнению большинства парламентариев, устарел. В новой трактовке поддержке должны получить фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели, инвестпроекты.

Министр сельского хозяйства Евгений Лещенко отметил, что региональная аграрная политика также ориентирована на обеспечение развития сельских территорий, занятости сельского населения, повышения уровня его жизни, в том числе оплаты труда занятых в сельском хозяйстве, а также создание благоприятных условий развития малого и среднего предпринимательства на селе. «Закон повысит эффективность и прозрачность предоставления государствен-

строки и предложил провести круглый стол. Однако Андрей Шимкив ответил, что принятый закон является рамочным, и именно поэтому требовал принятия сразу в двух чтениях. «Напоминаю коллегам-депутатам, что на стадии законопроекта все положения принятого документа были подробнейшим образом рассмотрены и выверены с учетом мнений депутатского корпуса, аграриев-практиков и специалистов минсельхоза. Решение о принятии проекта в двух чтениях принято для скорейшей реализации государственных программ, которые наполнят аграрную политику конкретным содержанием», — пояснил спикер.

Андрей Шимкив подчеркнул, что был и остается сторонником перераспределения большей части государственной финансовой поддержки от крупных агропредприятий к средним и мелким хозяйствам. «Я не буду вам раскрывать все секреты, но понят-

двама направлениями областного семейного капитала — погашение кредитов на покупку или ремонт жилья, а также о реабилитации (социальной адаптации) детей-инвалидов. Как отметил парламентарий, ранее данными мерами можно было воспользоваться только через полтора года после рождения ребенка. После вступления в силу новых поправок — сразу с момента оформления права на областной семейный капитал, в течение нескольких месяцев.

ОТЧЕТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Депутаты заксобрания Новосибирской области в ходе сессии также заслушали отчет об управлении и распоряжении государственной собственностью региона за 2018 год. Документ стал первым подобного рода докладом, подготовленным в соответствии с разработанным в прошлом году парламентом законом N 271-ОЗ «Об управлении и распоряжении государственной собственностью Новосибирской области». Он содержит информацию о количестве и стоимости областного госимущества, изменениях в его структуре, результатах контроля над его использованием и показателях эффективности управления.

Как отметил руководитель департамента имущества и земельных отношений Новосибирской области Роман Шилохвостов, общая балансовая стоимость госимущества региона за исключением земельных участков по итогам прошлого года составила 72 млрд руб., в том числе 9,2 тыс. объектов недвижимого имущества и 4,4 млн единиц движимого имущества. За год в госсобственность поступили 96 объектов недвижимости, отчуждены за тот же период 246 строений и земельных участков. Размер поступлений денежных средств от использования имущества, находящегося в госсобственности региона, составил 380 млн руб. На его содержание, обслуживание и ремонт в течение года было потрачено 10 млн руб. областных средств. Доход бюджета оценен в 219 млн руб.

Решением проблем недостроенных объектов, принадлежащих области, — таких в регионе 11, сегодня занимается специальная созданная межведомственная комиссия.

Для обеспечения государственной кадастровой оценки объектов недвижимости в области создано ГБУ «Новосибирский центр кадастровой оценки и инвентаризации». В 2019 году, по словам руководителя департамента, будет осуществлена кадастровая оценка земель водного и лесного фондов, особо охраняемых территорий.

Кроме этого, организован контроль над оказанием господдержки субъектам малого и среднего предпринимательства, так как это один из факторов инвестиционной привлекательности региона, отметил Роман Шилохвостов.

Доклад департамента парламентарии приняли и рекомендовали к изучению правительству области, дав ряд рекомендаций по сокращению количества объектов незавершенного строительства и повышению эффективности использования госимущества. «Мы и при принятии закона говорили, что не будем управлять собственностью, но нам важно знать, эффективно ли оно используется, в том числе вложения в эти объекты бюджетных денег, аренды. Сегодня, после подведения итогов, стало понятно, как она в реальности используется», — прокомментировал отчет Андрей Шимкив.

Светлана Донская



Председатель новосибирского заксобрания Андрей Шимкив

ной поддержки, позволит оперативно реагировать на динамично изменяющееся федеральное законодательство», — пояснил министр депутатам.

По словам председателя комитета регионального парламента по аграрной политике, природным ресурсам и земельным отношениям Олега Подоймы, новый документ предполагает принятие госпрограммы после согласования с бюджетным и аграрным комитетами. «Это позволит оперативно реагировать на проблемы сельскохозяйственной отрасли. О каком-либо возможном снижении существующих направлений господдержки речи не идет — буквально два месяца назад рассмотрен вопрос по расширению списка сельхозтехники, которая подпадает под компенсацию расходов на приобретение из областного бюджета», — отметил он.

Депутат Законодательного собрания Николай Мочалин в ходе обсуждения законопроекта в первом чтении поинтересовался, почему новый закон принимается в короткие

сроки, что новый закон нацелен на ограничение больших агрохолдингов», — заявил председатель заксобрания.

АКЦЕНТ НА СОЦИАЛЬНЫЙ БЛОК

В первом чтении депутаты приняли поправки в закон «О дополнительных мерах социальной поддержки многодетных семей», таким образом расширив перечень направлений, на которые можно направить средства областного семейного капитала. Речь идет о подключении жилого дома к сетям инженерно-технического обеспечения. «Мы изучаем опыт территорий и те обращения, которые поступают к депутатам. Считаем, что газификация сельских территорий — приоритетное сегодня направление, поэтому приняли эти поправки. В 2019 году сумма выплаты областного семейного капитала была проиндексирована и составила 104 тыс. руб.», — рассказал журналистам председатель комитета по социальной политике, здравоохранению, охране труда и занятости населения Игорь Гришулин.

Среди других изменений — снятие временных ограничений на право пользования



Председатель комитета по бюджетной, финансово-экономической политике и собственности Александр Морозов

Петр Щедровицкий: «Настало золотое время для предпринимателей»

29 мая в Новосибирске состоялась лекция «Новая промышленная революция: роль предпринимателя, возможности для региона»

Российский философ и методолог, консультант по вопросам пространственного развития, региональной и промышленной политики, инновационной деятельности и подготовки кадров, член экспертного совета правительства РФ Петр Щедровицкий рассказал, какие трансформации ожидают развитие промышленности и рынок труда в ближайшие годы, что стало предпосылками этого и почему настало золотое время для предпринимателей.

После лекции подробное интервью у Петра Щедровицкого взяли представители федеральной сети секций робототехники «Лига роботов». «Несмотря на то что некоторые выводы не так очевидны, любопытно было, что мы (система „Лига роботов“), подходя исключительно со стороны кадрового решения поставленных задач системы разделения труда (когда есть ИТ подобная инфраструктура, способная, как скоро-

варка, выпускать квалифицированные кадры на рынок), с господином Щедровицким сошлись во многих вещах. Цитирую: „Мы к определенным выводам шли через теорию и философию, а вы, видимо, эмпирически и из практики. Но сошлись, значит, вы на правильном пути“», — прокомментировал беседу лидер «Лиги роботов» Николай Пак. Интересное интервью выйдет на YouTube канале ligarobotov.

ОРГАНИЗАТОР **Коммерсантъ** Сибирь

ПАРТНЕРЫ



Review Инвестиционная политика



ПМЭФ-2019: «Алтайский край поработал над имиджем»

Работа на Петербургском экономическом форуме позволила Алтайскому краю привлечь дополнительное финансирование в экономику региона. В частности, Виктор Томенко заключил соглашения с Сибирской генерирующей компанией о модернизации системы теплоснабжения, с «БТК холдингом» о развитии текстильного производства и подписал документ с Минтрансом РФ о строительстве дороги Абакан — Бийск. Общая сумма инвестиций составит более 19 млрд руб. Практически все договоренности подразумевают внедрение новых технологий, а также создание новых рабочих мест.

— соглашение —

МЕТАМОРФОЗЫ ФОРУМА

В Санкт-Петербурге 8 июня завершился международный экономический форум. В этом году мероприятие достигло новых максимумов по объему подписанных соглашений и числу участников. Как сообщил заместитель председателя организационного комитета ПМЭФ, ответственный секретарь Антон Кобяков, всего в этом году на форуме было подписано 650 соглашений на общую сумму 3,1 трлн руб. В ходе Петербургского форума в 2018-м были подписаны 593 соглашения на 2,625 трлн руб.

«ПМЭФ в 2019 году был беспрецедентным по числу участников-иностранцев. Это говорит о том, что форум — важное мировое событие, а не региональное мероприятие «для своих». Но самое главное отличие нынешнего форума от предшествующих — это количество заключенных контрактов и объем привлеченных инвестиций. Тенденция в развитии мероприятия однозначна: эволюция от чисто политического форума, наполненного по большей части пространными высказываниями, к бизнес-событию года, в рамках которого решаются вопросы и создаются решения, влияющие на экономику всего мира. Эволюция от слов — к действиям», — считает директор по развитию Rebridge Capital Ольга Хрипченко.

Для Алтайского края прошедший экономический форум в Санкт-Петербурге стал знаковым, регион заключил соглашения на 19 млрд руб. Это явное свидетельство роста доверия бизнеса к региону, что в нынешних условиях конкуренции за инвестора фактор весьма важный, если не определяющий в развитии как экономики, так и территории в целом, отмечают в правительстве края.

«Я склонна полагать, что Алтайский край исполнил свои ожидания. Заметно, что руководство региона озабочено вопросом привлечения инвестиций, ставит курс на развитие промышленности, интересуется инновационными отраслями. На ПМЭФ-2019 Алтайский край был представлен в рамках экспозиции регионов Сибирского федерального округа. Это выгодно подчеркнуло принадлежность региона к сильной, самобытной и любимой иностранцами части России. Работа над имиджем региона налицо», — считает Ольга Хрипченко.

Для региона, отмечают эксперты, ПМЭФ стал мощной площадкой для создания имиджа, а также возможностью заявить о себе и «продать» себя. «Это интересно как компаниям, так и субъектам, ведь для успеха инфраструктурных проектов региона необходимо быть интересным для инвесторов. Каждый субъект Российской Федерации заинтересован в том, чтобы привлечь на комфортных условиях частные капи-

талы. Именно частные капиталы — ключ к эффективному развитию региона. А ПМЭФ — мостик между региональными властями и крупными инвесторами. Неудивительно, что в этом году форум стал настоящей галереей российских регионов, настоящей ярмаркой. И это очень хорошо для нашей страны», — рассказала госпожа Хрипченко.

«Стоит отметить Алтайский край, которому удалось привлечь дополнительное финансирование в экономику региона в объеме более 10 млрд руб. Возможно, это не так много по сравнению с той же Ленобластью, соглашения которой превысили 100 млрд руб., но все-таки это существенно, принимая во внимание, что Алтайский край привлек за три дня форума более 2% от ВРП (в 2018 году — около 500 млрд руб.). Это является наглядным примером того, что ПМЭФ действительно расширяет горизонты взаимодействия и открывает для участников новые возможности», — уверен председатель совета директоров QBF Роман Шпаков.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОБЕДА

Одним из знаковых событий ПМЭФ для Алтайского края в этом году стало соглашение о строительстве транспортного коридора Абакан — Бийск с Минтрансом, подписанное главами трех регионов — Алтайского края, Республики Хакасия и Кемеровской области. «Идея строительства автотранспортного вклада от Абакана до Бийска существует уже давно, около 15 лет. Она подразумевает улучшение, усиление транспортных связей наших регионов, а значит, и экономических отношений», — сказал губернатор Алтайского края Виктор Томенко. По предварительным данным, общая стоимость дороги оценивается в 18 млрд руб. Алтайский край получит из федерального бюджета на строительство коридора 6,5 млрд руб.

Сегодня добраться из Абакана до Бийска можно лишь по автодороге через Красноярский край. Длина пути составляет 1,1 тыс. км, строительство прямой автодороги позволит сократить маршрут в 2,5 раза — до 430 км. По словам господина Томенко, транспортный коридор Абакан — Бийск является ключевым элементом межрегиональной транспортной системы между Алтайским краем, Кемеровской областью и Республикой Хакасия. В регионах надеются, что проект позволит в том числе привести в нормативное состояние прилегающие к этой развязке дороги.

Как пояснили в правительстве соседней Кемеровской области, транспортный коридор существенно экономит время, транспортные расходы и снижает себестоимость товаров и услуг, усилит грузооборот и туристический поток между регионами и странами Юго-Восточной Азии. С появлением этой дороги у территорий появится возможность реализовывать



Для Алтайского края прошедший экономический форум в Санкт-Петербурге стал знаковым, регион заключил соглашения на 19 млрд рублей

проекты, которые были запланированы много лет назад, в том числе в социальной сфере и экономике.

Подавляющую долю инвестиций региону принесет проект по модернизации системы теплоснабжения Сибирской генерирующей компании (СГК). Соответствующее соглашение уже давно, около 15 лет. Она подразумевает улучшение, усиление транспортных связей наших регионов, а значит, и экономических отношений», — сказал губернатор Алтайского края Виктор Томенко. По предварительным данным, общая стоимость дороги оценивается в 18 млрд руб. Алтайский край получит из федерального бюджета на строительство коридора 6,5 млрд руб.

«СГК взяла на себя обязательства по обновлению системы теплоснабжения городов присутствия — Барнаула, Бийска и Рубцовска. Также соглашение фиксирует возможность — при наличии правовых оснований» — начала работы СГК в теплоснабжении города Яровое», — сообщили в компании. Отмечается, что Барнаул должен перейти на метод «альтернативной котельной» до 1 января 2020 года.



Виктор Томенко подписал соглашение о строительстве транспортного коридора Абакан — Бийск с Минтрансом, Республикой Хакасия и Кемеровской областью

В июле 2017 года был подписан федеральный закон об «альтернативной котельной». Новая модель предусматривает установление только предельного уровня цены на тепло для конечного потребителя, который будет использоваться как максимальный уровень цены на тепловую энергию и гарантирует оплату вложений. Алтайский Рубцовск стал в 2019 году первым городом, где начал применяться метод такого ценообразования.

«Важно, что мы, попробовав новые методы ценообразования, метод «альтернативной котельной», поняли, что эта модель работает эффективно. Мы будем оформлять ре-

шение, которое уже принято, по отношению к ценовой зоне и столице Алтайского края с населением почти 700 тыс. человек, а также ряда муниципалитетов, где есть существенные проблемы и есть понимание, как в среднесрочной перспективе их разрешить», — прокомментировал ранее Виктор Томенко.

ПОТЕНЦИАЛ ТЕКСТИЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Еще 3,5 млрд руб. намерено вложить ООО «БТК холдинг» (Санкт-Петербург) в развитие предприятия в Алтайском крае — АО «Барнаулский меланжевый комбинат «Меланжист Алтай»». Соответствующие документы о сотрудничестве были подписаны на экономическом форуме в Санкт-Петербурге между холдингом и правительством Алтайского края.

Барнаулский меланжевый комбинат основан в 1934 году, является одним из крупнейших текстильных предприятий России и единственным за Уралом производителем смесовых и хлопчатобумажных тканей с полным технологическим циклом. В конце 2014 года предприятие вошло в состав «БТК текстиль» (структурная единица «БТК холдинг»). Пред-

временный текстильным предприятием в стране», — уверен гендиректор предприятия Михаил Бочаров.

По словам губернатора Алтайского края Виктора Томенко, реализация проекта предполагает двукратное увеличение рабочих мест на действующем предприятии (по данным компании, будет создано до 2 тыс. вакансий).

ПЛАНЫ МОДЕРНИЗАЦИИ

В рамках Петербургского международного экономического форума соглашение о сотрудничестве правительства Алтайского края подписала также и с группой «Черкизово». Как отметил генеральный директор предприятия Сергей Михайлов, в прошлом году компания приобрела «Алтайский бройлер», на площадке которого в этом году намерена реализовать инвестиционный проект по модернизации производства. Объем финансирования оценивается в 3 млрд руб. «Мы впервые вошли в Сибирский регион, видим в этом положительный потенциал. Предприятие работает с полной загрузкой. За первые полгода мы провели небольшую модернизацию на 250 млн руб. для того, чтобы довести стандарт-

По словам главы Алтайского края, для реализации проекта модернизации необходимо инфраструктурное развитие близлежащей территории, которую регион готов взять на себя. Кроме этого, инвестору губернатор пообещал поддержку в виде налоговых преференций.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ УЧАСТИЕ

Как отметили в правительстве Алтайского края, работа на площадке Петербургского экономического форума открывает множество возможностей для регионов России. Участие в мероприятии международного уровня помогает субъектам развивать международные связи, в том числе с целью наращивания экспорта производимых в регионе товаров. «Но очень важно и внутри страны сохранять и развивать отношения с проверенными партнерами, а также выстраивать новые деловые отношения, чтобы получать больше возможностей экономического роста в регионе», — отметил Виктор Томенко.

Так, в рамках форума было подписано соглашение между руководством Алтайского края и Ямало-Ненецкого автономного округа о всестороннем развитии отношений двух субъектов. Речь идет, в частности, о запуске субсидируемых рейсов из Барнаула в Салехард. «Нас разделяет существенное расстояние, которое мы собираемся немного сократить. Проведем переговоры и сможем найти возможность, чтобы сделать совместный субсидируемый рейс, — это сближит жителей регионов. В целом объем взаимодействия между территориями немаленький. Мы намереемся увеличить объем поставленной продукции с территории Алтайского края как для жителей ЯНАО, так и для производства», — прокомментировал Виктор Томенко, отметив, что соглашение уточняет цели сотрудничества с 2019 по 2022 годы. Расстояние между столицами регионов — около 2 тыс. км, на автомобильном транспорте его можно преодолеть за 24 часа, на самолете — всего за 3,5 часа.

В правительстве региона также рассчитывают, что ЯНАО продолжит наращивать поток туристов на Алтай. «Между нами большое расстояние, но между регионами историческая связь: Алтайский край активно участвовал в освоении Севера. Благодаря тому, что мы пролонгировали и дополнили мероприятия, мы организуем ряд встреч наших коллег, чтобы был обмен опытом и это вылилось бы в дальнейшее сотрудничество», — пояснил губернатор ЯНАО Дмитрий Артюхов.

Помимо инвестиционных проектов, участники форума обсудили реализацию национальных проектов. Президент России не раз подчеркивал, что нацпроекты направлены на повышение благосостояния граждан. По словам Виктора Томенко, приняв участие в работе консультативной комиссии Госсовета, Министерство финансов России рассказало о предложениях, касающихся реализации нацпроектов и обеспечения финансовой и бюджетной устойчивости регионов, финансирования госпрограмм без сбоев и задержек.

Светлана Донская



На ПМЭФ-2019 Алтайский край был представлен в рамках экспозиции регионов Сибирского федерального округа. Это выгодно подчеркнуло принадлежность региона к сильной, самобытной и любимой иностранцами части России

приятие получило заказы на производство тканей и швейных изделий для нужд Минобороны и гражданского рынка. Было создано 250 новых рабочих мест (до 1200).

Новый инвестиционный проект по развитию текстильного производства предполагает технологическую и техническую модернизацию производства, реконструкцию зданий и сооружений, сообщили в правительстве региона. Речь идет о создании современного текстильного производства полного цикла — от переработки хлопкового и синтетического сырья до выпуска готовых тканей. В планах компании до 2025 года — увеличение производственных мощностей по выпуску ткани до 35 млн пог. м, пряжи — до 15,4 тыс. пог. м в год. Мощность производства сегодня — 8,1 млн пог. м ткани в год. «Одно из крупнейших текстильных предприятий России сможет стать самым со-

ты качества выпускаемой продукции до стандартов группы. Появилась возможность запуска на рынок Сибири популярных в Москве и Санкт-Петербурге брендов. Сегодня мы планируем расширение производства с 60 тыс. до 100 тыс. т. Такая мощность первоначально закладывалась на предприятии, поэтому это будет не новое строительство, а большая существенная модернизация», — заявил Сергей Михайлов.

«Алтайский бройлер» начал свою деятельность в 2007 году, в декабре 2008 года была выпущена первая партия продукции. Сегодня это современный птицекомплекс с независимым производственным циклом, в структуру которого входят инкубаторий, комбикормовый завод, четыре площадки откорма бройлеров, завод в Бийске по убою и переработке мяса птицы. В 2017 году «Алтайский бройлер» приобрела группа «Черкизово».