



11 Что мешает сибирским производителям пробиться на внешний рынок Востока

12 Как в условиях снижения цен на сырье будет развиваться российский углепром

14 Почему региональные авиаперевозки — слабый аргумент в пользу генерации трафика

«Новые решения для ускорения экономического роста» — главная тема юбилейного пятого Восточного экономического форума, который начнет свою работу 4 сентября 2019 года на острове Русский. Лидеры мировой политики и бизнеса в течение трех дней обсудят перспективы развития глобальной экономики, вопросы международных торговых и политических отношений, а также возможности для улучшения условий предпринимательской деятельности. Программа ВЭФ включает около 50 деловых мероприятий, среди них — панельные дискуссии, круглые столы и бизнес-диалоги.

Новое в экономике

— повестка —

Восток — дело форума

ВЭФ — одна из крупнейших российских международных конференций. Мероприятие, согласно указу президента России Владимира Путина от 19 мая 2015 года, проходит ежегодно на острове Русский. Цели и задачи форума — содействие ускоренному развитию экономики российского Дальнего Востока, экспертная оценка его потенциала; расширение международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе; продвижение и демонстрация инвестиционной привлекательности территории опережающего развития (ТОРов) и свободного порта Владивосток.

Цель форума, по словам заместителя председателя правительства РФ — полномочного представителя президента России в ДФО Юрия Трутнева, — сделать Дальний Восток ближе инвесторам и доступнее для бизнеса. «Многие темы, которые поднимались на предыдущих форумах, стали основой для разработки и принятия законов, внедрения новых мер поддержки бизнеса, улучшения социального самочувствия дальневосточников. Пять лет назад были поставлены цели, казавшиеся невыполнимыми. Мы говорили об ожиданиях и перспективах развития, о формировании новых экономических режимов и улучшении инвестиционного климата, создании новых законов и изменении нормативно-правовой базы, об улучшении социальной инфраструктуры и развитии регионов — о том, что называется словом „будущее“. Кто-то был полон надежд, кто-то скептически относился к намеченным планам. Но важно было одно — готовность действовать вместе. И сейчас это будущее стало настоящим», — отметил Юрий Трутнев.

Самые крупные соглашения на форуме в прежние годы были заключены по сырьевым проектам при участии российских госкомпаний. Одним из главных соглашений на ВЭФ в 2015 году стал проект строительства в Приморье производственно-логистического комплекса «Янковский» стоимостью более 55 млрд руб. (введен в эксплуатацию в мае 2016 года).

В 2016 году на ВЭФ было достигнуто соглашение между Минвостокразвития и ПАО «Сибур Холдинг» о реализации инвестпроекта «Амурский газохимический комплекс» с объемом инвестиций свыше 500 млрд руб. В настоящее время проект не реализован, принять инвестиционные российские компания намерена до конца 2019 года.

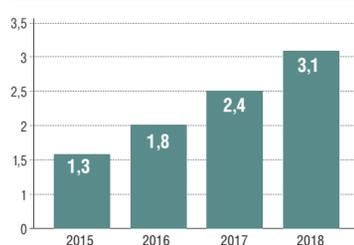
Одним из самых крупных по объему инвестиций на форуме в 2017 году стал проект Амурского газоперерабатывающего завода. Инвестор и заказчик («Газпром переработка Благовещенск») вкладывает в него почти 1 млрд руб. Компания в дни форума получила статус резидента ТОР «Свободный» в Амурской области. Завод проектной ежегодной мощностью 42 млрд куб. м газа начал строить в 2015 году, а закончат в 2025-м.

Самым значимым подписанным соглашением форума в 2018 году стала договоренность между ООО «ГДК Баимская», KAZ Minerals PLC, правительством Чукотского автономного округа и Минвостокразвития России о реализации инвестиционного проекта по освоению месторождений Баимской рудной зоны (Чукотский автономный округ) на 360 млрд руб. В рамках этого проекта в 2019 году запланировано строительство Баимского горно-обогатительного комбината на Чукотке, которое завершится в 2026 году.

В этом году Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций (АПИ) ожидает подписания документов на сумму не менее 3 трлн руб. (в 2018 году общий объем инвестиций в рамках достигнутых на форуме соглашений составил 3,1 трлн руб.). По словам директора АПИ Леонида Петухова, на нынешнем форуме обсуждают вопросы создания прямой контейнерной линии между Владивостоком и Индией совместно с FESCO.

ОБЩАЯ СУММА СОГЛАШЕНИЙ, ЗАКЛЮЧЕННЫХ НА ВОСТОЧНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ ВО ВЛАДИВОСТОКЕ, ТРЛН РУБ.

ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



Самые крупные соглашения на форуме были заключены по сырьевым проектам при участии российских госкомпаний

В 2019 году, как ожидается, на Восточный экономический форум приедет более 4 тыс. делегатов из 60 стран. Впервые Владивосток посетит премьер-министр Индии Нарендра Моди, мероприятие намерен посетить также премьер-министр Японии Синдзо Абэ, свое участие подтвердили бизнес-миссии из Республики Корея и Сингапура.

Из Сибири с предложением

Самым активным участником Восточного экономического форума из числа регионов Сибирского федерального округа является Кемеровская область, для которой ВЭФ — возможность установить новые деловые контакты с Дальним Востоком, а также со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. В прошлом году Кузбасс заключил на форуме 15 соглашений с регионами России и зарубежными компаниями. В частности, Кемеровская и Еврейская автономная области подписали соглашение о реализации межрегионального инвестиционного проекта, в рамках которого в регионе начато производство автобусов марки Yutong на базе ООО «Кузбассавто». Объем инвестиций оценивается в 400 млн руб.

С Кореей Кемеровская область в 2018 году договорилась о партнерстве в сфере исследований, разработки и производства высокотехнологичной продукции с целью защиты окружающей среды и обеспечения промышленной безопасности в регионе. «Тихоокеанский рынок является для нас очень перспективным. И мы показали, что Кузбасс открыт для российского и международного сотрудничества, готов предоставить условия для реализации инвестиционных проектов», — отметил губернатор Кемеровской области Сергей Цивилев. Помимо Кемеровской области, в форуме принимает участие Иркутская область с отдельным стендом, от Красноярского края во Владивосток прилетает министр экономического развития региона Егор Васильев.

Задачи Сибирского и Дальневосточного федеральных округов в условиях нарастающего товарооборота между Россией и странами АТР определил Владимир Путин в своей речи на Петербургском экономическом форуме 14 августа 2019 года. Президент отметил, что Сибирь и Дальний Восток — связующее звено между европейской частью России и рынками Китая, стран АТР, Европы.

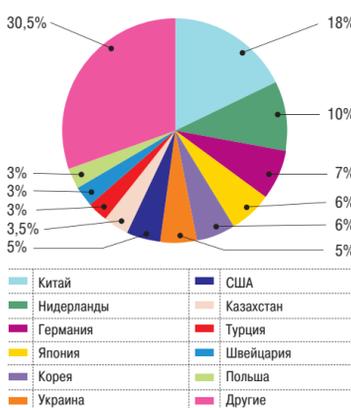
Поэтому оба округа как единый макрорегион нуждаются в комплексном организационно-инфраструктурном развитии для выполнения поставленных задач.

«По итогам 2018 года объем экспорта СФО составил \$38,9 млрд. Стоимостный объем экспорта при этом вырос за год на 21,2%. Экспорт осуществлялся в 143 страны, 89,4% стоимостного объема — в страны дальнего зарубежья, 20,7% приходится на Китай», — говорит полномочный представитель президента в Сибирском федеральном округе Сергей Меньяйло. По словам полпреда, традиционная экспортная сибирская продукция — уголь, который в 2018 году был отгружен в объеме около 173 млн т, лесоматериалы — 22,7 млн куб. м, при этом доля обработанных доведена до 85%. Однако ежегодно растет и сырьевой компонент экспорта, доля которого приближается к 50%.

Структура экспорта такова, что в каждом регионе есть собственные флагманы. Новосибирская область экспортирует за границу высокотехнологичные товары: электрические машины и генераторы, ТВЭЛы, угольные электроды. В 2018 году Новосибирский электродный завод (входит в группу «Энергпром») поставил угольные электроды на сумму \$20 млн американской компании Globe Metallurgical Inc. Новосибирские программисты чаще выходят на мировые рынки с IT-разработками. Краснояр-

ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ СФО

ИСТОЧНИК: СИБИРСКОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ.



ский край традиционно экспортирует концентраты металла, каучук. Омская область — продукцию химической промышленности (каучук и полипропилен). Республика Алтай поставляет панты маралов. В Томской области делают акцент на вывоз органической продукции. Перспективное направление — экспорт фармацевтической и биопродукции, производимой предприятиями Алтайского края.

В последние годы из регионов Сибири заметно вырос экспорт продовольственных товаров. Объем вывоза этой продукции из Сибири с января по май 2019 года в 2,2 раза превысил объем импорта — \$436,7 млн против \$200,3 млн. Растет экспорт продукции агропромышленного комплекса.

В числе крупнейших предприятий-экспортеров СФО ГКМ «Норильский никель», «Ванкорнефть», НПК «Катрен», «Верхнеоченскнефтегаз», «ЕВРАЗ-Объединенная компания ЗСМК», «Томскнефть» ВНК, «Иркутскэнерго», «Иркутская нефтяная компания», «Русдиро» и «Полос».

По данным Дальневосточного таможенного управления, в 2018 году объем экспорта субъектов Дальнего Востока (не считая недавно включенные в состав округа Забайкалье и Бурятия) составил \$28,1 млрд (на 26,7% больше по сравнению с 2017 годом). Из них две трети — это минеральные продукты (\$17,2 млрд) и топливо (\$16,4 млрд). Примерно по 10% составляют продовольствие и сельскохозяйственный сырье (\$3,7 млрд), по 5% — продукция машиностроения (\$1,4 млрд) и древесины (\$1,1 млрд).

Основные торговые партнеры Дальнего Востока при экспорте — Республика Корея, Китай, Япония, Тайвань, Индия.

Для дальнейшего упрочения на китайском рынке местных предприятий необходимо удешевить транспортировку продукции, считает эксперт-экономист Проектного офиса развития Арктики (ПОРА) и преподаватель кафедры общей экономики природопользования экономического факультета МГУ Сергей Никонов. «Нефть, газ, руда требуют вы-

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СФО, ТРЛН РУБ.

ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



соких затрат на перемещение. Это приводит к удорожанию сибирской продукции. В основном снижение затрат достигается за счет эффекта масштаба», — уверен эксперт.

«Говоря о перспективах экспорта, в том числе и для СФО, правильно рассматривать продукты с высокой добавленной стоимостью, т.е. те, которые прошли глубокую переработку первичного сырья, а также технологии, которые могут быть масштабированы в других странах и экономически интересны», — говорит советник генерального директора АО «Красноярский завод синтетического каучука» (КЗСК) Дмитрий Николаев.

Полпред Сергей Меньяйло считает, что необходимы конкретные меры для увеличения несельскохозяйственного экспорта, которые сегодня находятся в стадии проработки. «С этой целью регионам предстоит реализовать ряд инвестиционных проектов по строительству новых или модернизации имеющихся производственных и перерабатывающих комплексов для производства самой разнообразной продукции: от злаков до пуховых одеял», — рассказал он.

Основная проблема промышленности СФО — несбалансированность производства продукции по технологическим цепочкам, отмечает Сергей Никонов. «Для решения этой проблемы необходимо либо создание вертикально интегрированных структур, либо кластерный подход с включением компаний малого и среднего предпринимательства. У СФО в динамике из года в год колоссальная диспропорция между экспортом и импортом товаров. Экспорт — это вывоз сырья в основной своей массе. Импорт — ввоз товаров с высокой добавленной стоимостью», — подчеркнул он.

Потенциалом для развития в будущем, по мнению экспертов, обладают производство цемента, легкая промышленность, сельское хозяйство, экологический туризм и продукция наукоемких производств. Кроме этого, по мнению аналитиков, необходимо также нарастить экспорт услуг в различных отраслях, в том числе в сфере информационных технологий и медицине.

В данной ситуации, отмечают специалисты, для роста экспортных поставок необходимо создавать соответствующую инфраструктуру, развивать систему наставничества в экспортной сфере, выходить на крупные международные площадки онлайн-торговли.

Лолита Белова

Скатертью дорога

Сибирь традиционно обладает высоким транспортно-логистическим потенциалом, распределяя грузовые потоки, идущие с запада на восток и обратно. Грузовые и пассажирские перевозки ежегодно показывают уверенный рост, а вот существующей инфраструктуры уже не хватает. В связи с этим федеральные и региональные власти запланировали ряд масштабных проектов, часть из которых уже реализуется. Это и модернизация Транссиба и БАМа, и строительство крупного транспортно-логистического центра «Новосибирск», и масштабная реконструкция аэропорта Толмачево, и развитие сети автодорог. Однако эксперты говорят и о серьезных вызовах, среди которых главный — это необходимость встроиться в проект нового «Шелкового пути».

— инфраструктура —

Благодаря своему геополитическому положению Новосибирская область является одним из крупнейших транспортно-распределительных и транзитных узлов восточной части России. Через нее проходит Транссиб, соединяющий европейскую часть России с городами Сибири и Дальнего Востока и, таким образом, страны Центральной Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона; Обь-Иртышский меридиональный транспортный коридор с выходом на Северный морской путь и Трансевразийский коридор развития (ТСР).

Масштабные проекты

Директор новосибирского филиала компании «ПЭК» Игорь Нагорнюк говорит, что уже сегодня многие компании сталкиваются с тем, что развитие инфраструктуры не успевает за развитием самого региона. Локомотивами этого процесса являются ритейл и сельское хозяйство. Регионом разработана транспортная стратегия до 2030 года, реализация которой поможет выровнять ситуацию и обеспечить сбалансированное развитие.

«Если мы говорим об автодорожной сети, то среди первоочередных проектов можно выделить строительство Восточного обхода Новосибирска, реконструкцию автодорог К-17Р и К-19Р, а также модернизацию Северного обхода города. Если рассматривать логистические проекты, то следует выделить промышленно-логистические парки „Толмачево“, „Восточный“ и „Мошковский“, — комментирует эксперт. Помимо этого, начали реализовываться проекты по модернизации и увеличению мощности и пропускной способности контейнерных терминалов «Клешиха», «Евросиб», «Феско».

По мнению Игоря Нагорнюка, среди ключевых факторов, с которыми предстоит работать при дальнейшем развитии транспортной инфраструктуры региона, следует выделить вопросы кадрового обеспечения отрасли, что в немалой степени связано как с плотностью населения, так и с высокой интенсивностью внутренней миграции в другие регионы. Много задач предстоит решить в сфере развития инфраструктуры и транспортной доступности населенных пунктов. «Также следует обратить более пристальное внимание вопросу привлечения частных инвестиций,



Одним из сдерживающих факторов развития логистики в Сибири эксперты называют нехватку ликвидных складских помещений

поскольку, когда мы говорим о транспортно-логистических проектах, зачастую срок окупаемости инвестиций может растянуться на несколько десятков лет», — добавляет он.

В числе масштабных проектов, которые смогут привлечь инвестиции в регион, генеральный директор Агентства инвестиционного развития Новосибирской области Александр Зырянов отметил модернизацию Транссиба, реконструкцию аэровокзального комплекса аэропорта Толмачево, строительство на территории аэропорта логистического центра «Почты России», а также создание транспортно-логистического центра «Новосибирск» на территории Промышленно-логистического парка.

«Его востребованность не вызывает сомнений. С 2016 года объем контейнерных перевозок (а так-

же номенклатура перевозимых товаров) в России, в том числе на Западно-Сибирской железной дороге, постоянно растет. Это можно объяснить их универсальностью, в том числе для грузов с особым режимом. Кроме того, этот вид транспортировки позволяет не производить перетаривание грузов — это экономит как время, так и средства на перевозку», — объясняет господин Зырянов.

Реализация проекта строительства ТЛЦ, помимо прямых инвестиционных вложений, положительно скажется на развитии отдельных отраслей и экономики региона в целом. Новосибирский ТЛЦ будет претендовать на статус одного из опорных ТЛЦ России в рамках реализации одноименного федерального проекта. У него есть все основания этот статус получить. Этот проект усилит инфраструктурные возможности ПЛП Новосибирской области, а значит, станет еще одним доводом для потенциальных федеральных и международных инве-

сторов в пользу ПЛП. Таким образом, регион получит новые предприятия, налоги в бюджет, дополнительные рабочие места».

Операционный директор логистической компании «Точка.Точка» Максим Алексеев одним из сдерживающих факторов развития логистики называет нехватку ликвидных складских помещений, в особенности для предприятий малого и среднего бизнеса, которым требуются помещения категорий В и С. «Могу сказать, какие проекты очень нужны: многофункциональные логистические комплексы развития и распределения грузопотоков. Существуют примеры „сухих портов“ с уникальной топологией прилегающих складских площадей, способных совмещать как хранение, так и кроссовые операции, причем как для крупных грузовых партий, так и для небольших (компаний сегмента b2c). Такие проекты существенно улучшат бизнес-климат, в том числе для развития

транспортно-экспедиторского цеха», — поясняет он.

В сегменте грузовых коммерческих перевозок аналитики выделяют несколько стратегических проблем. «Во-первых, необходимо расширять возможности для сокращения оптового звена и доставки товаров напрямую в розничные магазины крупных сетевых ритейлеров Сибири, находящихся, например, в Омске и Красноярске. Вторая проблема заключается в развитии Новосибирской агломерации как ключевой социально-экономической межрегиональной платформы для реализации транзитного потенциала для внутрироссийского грузооборота и возможного включения в регулярные потоки „юго-восток — ЕС“ и обратно. И суть третьей проблемы состоит в реализации стратегии развития транспортной отрасли макрорегиона Сибирь в составе стратегии развития транспортного комплекса государства и конкретно в расширении пропускной способности ТСМ», — рассуждает эксперт.

Развитие автодорог

По оценке генерального директора новосибирского филиала ООО «Байкал-Сервис ТК» Сергея Кондюрина, в Сибирском регионе повышается спрос на перевозки в целом и на автомобильные в частности, причем интерес к ним проявляют не только организации, но и частные лица. «При этом в Сибири с учетом ее масштаба и промышленного потенциала транспортная инфраструктура развита недостаточно. Это наглядно показало наводнение в Иркутской области, когда из-за разлива рек несколько раз перекрывали федеральную трассу „Сибирь“. Адекватных альтернатив этой дороге не оказалось. В отсутствие дублирующих магистралей грузоперевозчики получили простой транспорта, а клиенты — несвоевременную доставку грузов», — говорит он.

В Новосибирской области до 2030 года планируется завершить формирование транспортного каркаса региона. Приоритетными направлениями развития дорожной отрасли власти выбрали строительство автодорожных обходов Новосибирска, а также реконструкцию автодорог в радиусе 50 км от города.

с11

210 лет



МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Минтранс России

ТРАНСПОРТНАЯ
НЕДЕЛЯ
2019



ТРАНСПОРТ
РОССИИ

КОМПЛЕКС «ГОСТИНЫЙ ДВОР»

XIII МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФОРУМ И ВЫСТАВКА

19–21 НОЯБРЯ 2019, МОСКВА

transweek.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



СПОНСОР



ПАРТНЕР КОНГРЕССА



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



ОРГАНИЗАТОР



Противоречивая Азия

В условиях жесткой конкуренции отечественные производители осваивают новые рынки, самым близким и потому приоритетным является Азиатско-Тихоокеанский регион. Производители смотрят на Восток с большим интересом, но нередко им не хватает инициативы и хватки. Впрочем, государство уже поставило задачу по кратному росту сибирского экспорта.

— торговля —

Сибирский экспорт: большая задача

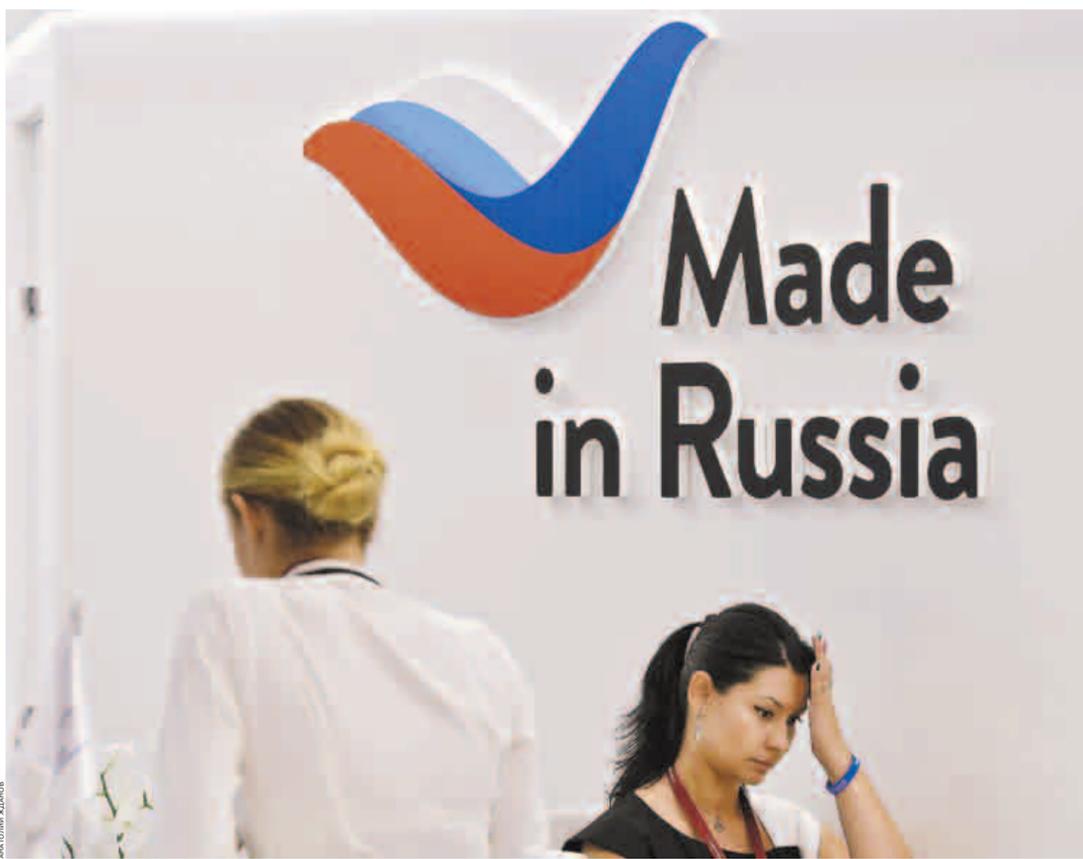
По данным Сибирского таможенного управления, в первом полугодии 2019-го экспорт СФО в страны Азии составил \$9,5 млрд — это на 11% больше, чем в аналогичный период прошлого года. Доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в этом объеме пока невелика — 4% (\$379 млн). Однако годовой стоимостный прирост экспорта этой категории товаров составил 13%.

Больше всего продовольствия вывозилось в Китай (33,5%), Казахстан (28%), Монголию (около 9%). Лидирующие позиции в экспорте СФО в страны Азии продовольственных товаров и сельхозсырья занимают конфеты, шоколад и другие какаопродукты (18% от стоимости вывезенного продовольствия) прежде всего в Китай и Казахстан; различные семена и плоды (семена льна, рапса, подсолнечника, семена цветов и овощных культур, их доля составляет 15% в основном в Китай, Казахстан, Монголию; злаки (пшеница, ячмень, гречиха, овес и др., их доля — 13%) преимущественно в Азербайджан, Китай, Иран, Казахстан, Монголию.

На июньском совещании по вопросам развития производства и экспорта продукции АПК СФО министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Патрушев поставил масштабную задачу перед производителями Сибири: к 2024 году увеличить экспорт сельхозпродукции более чем в два раза: с нынешних \$917 млн до почти \$2 млрд.

Планируется, в частности, что Новосибирская область и Алтайский край нарастят поставки за рубеж примерно в 2,5 раза за счет зерновых, готовой пищевой и мясо-молочной продукции.

В министерстве сельского хозяйства НСО пояснили, что в рамках реализации нацпроекта «Международная кооперация и экс-



Проблему развития экспорта эксперты видят в недостаточной инициативе самих производителей, у которых интерес к Азии сочетается с осторожностью

порт» был разработан и утвержден 11 декабря 2018 года паспорт регионального проекта «Экспорт продукции АПК. Новосибирская область». Проектом предусмотрено увеличение объема экспорта продукции АПК до \$305,9 млн к 2024 году (с учетом транзитного экспорта).

Первая задача, которую регион будет решать для выполнения амбициозных планов, — наращивание производства, прежде всего путем технологического перевооружения отрасли. В мясо-молочном секторе увеличение объемов планируется за счет реализации инвестпроектов. А в сфере производства зерновых и масличных культур резервами роста будут ввод в оборот неиспользуемой пашни, применение минеральных удобрений, качественного семенного материала, обновление сельхозтехники.

Вторая задача — создание экспортно-ориентированной товаропроводящей инфраструктуры. Основной региональный проект

в этом направлении — строительство оптово-распределительного центра под Новосибирском компанией «Росагромаркет». Общая площадь складских помещений первой очереди составит 105 тыс. кв. м.

Кроме того, региональный проект предполагает устранение торговых барьеров — тарифных и нетарифных — для обеспечения доступа продукции на целевые рынки. Четвертая необходимая мера — создание системы продвижения и позиционирования продукции АПК: организация выставок-ярмарок и т.д.

Начальник управления Алтайского края по пищевой, перерабатывающей промышленности, фармацевтической промышленности и биотехнологиям Александр Большаков уверен, что региону вполне по силам увеличить экспортный оборот в 2,5 раза. «Сейчас мы экспортируем не более 5% от общего объема производства продовольствия, — говорит господин Большаков. — Поэтому, решив логистические сложности, мы выполним поставленную задачу». Возможными мерами по сокращению логистических расходов экспортеров

чиновник считает субсидирование транспортных тарифов либо законодательное ограничение тарифов частных железнодорожных перевозчиков, которые сейчас фактически не регулируются. В региональном минсельхозе пояснили, что постановлением правительства РФ № 406 определено возобновление поддержки на транспортную перевозку зерна на период до 31 августа 2019 года, но для более эффективной реализации зерна урожая 2019 года необходимо пролонгировать постановление. Для стимулирования отгрузок зерна правительство Новосибирской области ведет работу с федеральным Министерством сельского хозяйства по продолжению субсидирования провозной платы.

Другой логистической задачей для Алтайского края стала организация контейнерных перевозок: сейчас с контейнерами работает лишь станция Барнаул, а для активного экспорта в те же Китай и Монголию нужна возможность отправлять контейнеры с нескольких разных станций. Оптимальным способом решения проблемы может стать привлечение инвестиций на условиях госу-

дарственно-частного партнерства, полагает Александр Большаков.

Азия вошла во вкус

Интерес азиатских стран к российской пищевой продукции сейчас велик, говорит директор по внешнеэкономической деятельности ГК «Экспорт Сибирь» Андрей Скаблов. Примета последнего времени — большой спрос на растительные масла (такие как рапсовое, подсолнечное, рыжиковое) и различные готовые продукты, в частности шоколад, овсяные хлопья. Хорошие перспективы по экспорту рапсового масла появились у Омского маслоэкстракционного завода (МЭЗ). По информации министерства сельского хозяйства и продовольствия региона, в августе был создан график регулярных контейнерных поездов из региона. 10 августа омский МЭЗ отправил в Китай контейнерный поезд с 1,8 тыс. т рапсового масла со станции Омск-Восточный.

А еще у Китая растет интерес к сибирскому мороженому, говорят участники рынка. Один из крупнейших в Сибири поставщиков мороженого в Китай, новосибирская компания «Купинское мороженое», предполагает в 2019 году увеличить объемы поставок по сравнению с 2018-м. Гендиректор предприятия Алексей Руденских не стал раскрывать оборотов, но рассказал, что мороженое оправляется автотранспортом и с неодинаковым успехом поставляется на различные территории Северного Китая. Для закрепления присутствия на рынке очень важным стало развитие партнерских отношений с китайскими дистрибуторами и агентами, говорит господин Руденских, поскольку входит непосредственно в розничные сети — дорогостоящая затея.

По данным СТУ, шоколада, конфет и других какаосодержащих продуктов в первом полугодии было экспортировано из Сибири в Азию на \$68,2 млн, готовых мучных и зерновых продуктов — на \$45,5 млн, а жиров и масел — на \$32,2 млн.

О страхах и сомнениях

Однако до массовой экспансии сибиряков в Азию пока далеко. «Если говорить о зерне и масле, то основная проблема — в объеме потенциальных заказов китайских импортеров: они слишком велики, — объясняет Андрей Скаблов. — Сейчас у меня есть запрос на поставку от 5 до 15 тыс. т рапса в месяц, а также на 50 тыс. т рапсового масла в месяц. Такой объем может поставить только ряд крупных профильных компаний. А кооперация у нас до сих пор не развита, хотя эта тема уже долго муссируется». Одну из основных препон развития подлинной аграрной кооперации господин Скаблов видит в политической конкуренции между сибирскими регионами.

Второй проблемой развития экспорта себесидник считает недостаточную инициативу самих производителей, в которых интерес к Азии сочетается с осторожностью. «Есть непонимание и опасения», — говорит Андрей Скаблов. c14

Скатертью дорога

— инфраструктура —

По данным пресс-службы правительства региона, в качестве завершающего этапа формирования обходной транспортной структуры вокруг Новосибирска к 2030 году планируется закончить строительство скоростной магистрали непрерывного движения «Юго-Западный транзит», призванной соединить в кольцо Восточный и Северный обходы Новосибирска, Р-254 «Иртыш» и Р-256 «Чуйский тракт». Также к 2023 году планируется сдать новый мост через Обь в створе ул. Ипподромской в центре Новосибирска, наличие которого позволит соединить скоростную автомагистраль с дорогой до аэропорта Толмачево.



Транссибирская магистраль после запланированной модернизации и развития БАМа сможет дополнительно принять около 7–8% общего грузопотока

Будущее Транссиба и «Шелковый путь»

«Новосибирск расположен в центре уникального для восточной части страны региона на пересечении важнейших транспортных коридоров, где в радиусе 600–700 км проживает более 13 млн человек — почти половина населения Сибири и Дальнего Востока», — говорит председатель Союза транспортников, эксперт и логистов Сибири (СТЭЛС) Сергей Максимов.

Вместе с тем сегодня загрузка мощностей Транссиба составляет около 90%, а по некоторым направлениям — свыше 100%: часть составов просто отстает, ожидая своей очереди на проход. Поэтому в майском указе президент страны поставил задачи по увеличению грузопотока и прохождению груза от Владивостока до западной границы России за семь дней. Ранее РЖД провела ряд экспериментов, доказавших жизнеспособность этих сроков. «Японские компании неоднократно заявляли о готовности подписать контракты на отправку контейнерных поездов — наиболее высококоротельных грузов — хотя бы раз в неделю из Японии в Западную Европу. Однако реализовать данные задачи без коренной модернизации

Транссиба и БАМа невозможно», — говорит эксперт.

При этом существенным вызовом является создание коридора нового «Шелкового пути», который должен пройти в обход дальневосточных, сибирских и ряда уральских регионов. «Это может привести к их выпадению из глобальных логистических цепей поставок, сокращению их участия в международной кооперации», — объясняет господин Максимов. — Сегодня по Транссибу перевозится 6,2% от объема грузопотока из стран АТР в Европу. В перспективе еще 5% сможет принять на себя новый «Шелковый путь». Основной вопрос: будут эти 5% «Шелкового пути» за счет перераспределения Транссиба либо удастся их забрать у морских линий? Транссибирская магистраль после запланированной модернизации, развития БАМа, совершенствования сервиса перевозок сможет дополнительно принять еще порядка 7–8% общего грузопотока. Итого доля сухопутного маршрута может со-

ставить 18–20%. Морской обходной маршрут по-прежнему останется основным. Важно, чтобы сухопутные маршруты конкурировали не между собой, а с морским. Если начнется жесткая конкуренция сухопутных маршрутов, то можно ожидать, что существенного роста не произойдет, они, скорее, будут перераспределять поток в 8–10% от общего объема между собой».

По мнению господина Максимова, в связи с этим крайне важно обеспечить кооперацию Транссиба и «Шелкового пути», показать клиентам, что сухопутные маршруты более стабильны, имеют меньше время доставки и конкурентоспособный тариф, также необходимо обеспечить сопряжение Транссиба и «Шелкового пути» рокадными дорогами.

«Транссиб должен не составлять конкуренцию китайскому «Шелковому пути», а являться частью сухопутного маршрута из Китая в страны Европы. Если сравнить этот путь с морским вариантом «Шелкового пути», то доставка морем значительно проигрывает железнодорожному транспорту по срокам, — подтверждает слова коллеги Игорь Нагорнюк. — Если по железной дороге груз из Поднебесной в Германию

можно доставить за 15 дней, то морской транспорт проделывает тот же путь в среднем за 30–40 дней. Если говорить о конкуренции с автомобильным маршрутом Китай — Западная Европа, то это не конкурент, а, скорее, альтернативный вариант железной дороге. Грузы автотранспортом будут доставляться быстрее, но другим маршрутом, который дополнит железнодорожный. Сегодня важно наращивать пропускную способность железнодорожного транспорта, что благоприятно скажется и на экономическом развитии Новосибирской области, поскольку мы знаем, что больше половины всех грузов в регионе перевозится по железной дороге».

Директор по операциям FM Logistic Алексей Борнин также отмечает, что сейчас Транссибирской магистралью пользуются все больше и чаще, увеличивается количество контейнерных поездов, идущих с Дальнего Востока в Европу, а также количество прямых поездов с экспортными грузами из Сибири в Китай. «Данный маршрут стал хорошей альтернативой морским перевозкам за счет уменьшения транзитных сроков. Однако развитие этого экспортного коридора идет не без сложностей. Собственникам контейнеров стало выгодно отправлять контейнеры напрямую в Китай, тем самым создавая дефицит на внутреннем рынке, а именно на направлении Сибирь — Дальний Восток. Это приводит к увеличению ставок на внутрироссийские перевозки по этому маршруту на 10–25%, что не лучшим образом сказывается на всех участниках локальных цепей поставок», — говорит он.

«От наших казахстанских коллег мы иногда слышим, что развитие «Шелкового пути» и логистических хабов в Северном Казахстане будет способствовать тому, что функции крупнейшего транспортно-логистического узла Сибири, которые сейчас реализует Новосибирск, со временем переместятся в Павлодар и Усть-Каменогорск. На мой взгляд, в нынешней ситуации наиболее вер-

но говорить о кооперации России и Казахстана для обеспечения реализации транспортно-логистического потенциала обоих государств, — комментирует Сергей Максимов. — Процесс формирования сопряжения Транссиба и «Шелкового пути» должен начинаться уже сейчас, и большое значение будет иметь их наполнение грузопотоком. В этой связи СТЭЛС достигнута договоренность с Западно-Сибирской железной дорогой о возможности организации контейнерного поезда Китай (Урумчи) — Достык — Новосибирск транзитом через Казахстан».

Другое предложение СТЭЛС, которое также нашло поддержку в правительстве Новосибирской области и у Западно-Сибирской железной дороги, — это проработка проекта по организации поезда Урумчи — Новосибирск транзитом через Казахстан. Суть проекта заключается в курсировании пассажирского поезда с включением в его схему почтовых-багажных вагонов. Организация подобного поезда позволит обеспечить развитие грузовых и почтовых перевозок между Россией и Китаем транзитом через Казахстан. Интерес к данному проекту проявляют также российские и китайские туристические компании.

По данным пресс-службы правительства Новосибирской области, при оптимистичном сценарии развития экономики ожидается полноценное встраивание Новосибирской области в проект нового «Шелкового пути». «При реализации проекта предусматривается организация высокоскоростного сообщения по направлению Омск — Новосибирск — Красноярск, модернизация железнодорожной сети для связи с Китаем (г. Урумчи), а также включение автодорог федерального значения Р-254 «Иртыш» и Р-256 «Чуйский тракт» в единый транспортный коридор с развитием транспортно-логистического комплекса Урумчи. Также ожидается встраивание в «Шелковый путь» воздушного транспорта по направлению Китай — Европа», — пояснили специалисты пресс-службы.

Маргарита Решетинская

МНЕНИЕ

Игорь Низовских, генеральный директор ООО «Новосибирский транспортный терминал»:

— Для реализации Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на территории России (транспортная часть) к 2024 году должны быть выполнены два условия: создана сеть опорных транспортно-логистических центров и увеличена пропускная способность БАМа и Транссиба.

Проект транспортно-логистического центра под рабочим названием «Чик», который мы реализуем в Новосибирске, как нельзя лучше отвечает заявленным требованиям к опорным ТЛЦ. Рядом находятся федеральная трасса и железнодорожная станция Чик, через которую прием-отправочный парк терминала примкнет к Транссибу, а сам ПЛП даст возможность сотрудничества с предпринимателями-резидентами. Кроме того, местоположение будущего терминала позволит не загружать городские магистрали.

Поскольку ТЛЦ «Чик» будет создаваться командой, имеющей опыт реализации подобных проектов (например, ТЛЦ «Восточный» в Московской области), то здесь будут внедрены лучшие практики. Мы учитываем климатические особенности региона, поэтому в проект заложены IT-решения, которые обеспечат бесперебойную работу терминала. Среди них уже используются на ТЛЦ «Восточный» собственная разработка, позволяющая ускорить поиск и выдачу контейнера заказчику.

Развитие проекта ТЛЦ «Чик» будет влиять и на его окружение. Не секрет, что въезд в город со стороны Омска проблемный: дорога требует расширения, мы будем участвовать в продвижении этой идеи. Поток автотранспорта резидентов ПЛП постоянно увеличивается, а с появлением ТЛЦ он возрастет многократно. Также совместно с РЖД запланировано проведение реконструкции станции Чик для увеличения пропускной способности.

Ближайшее полугодие мы будем вести предпроектные изыскания, согласовательные процедуры, проектирование, весной 2020 года планируем начать первый цикл строительства. К 2021 году должна быть сдана первая очередь ТЛЦ, а к 2023 году мы выйдем на проектную мощность.

Восточный вектор российского угля

Российский углепром сегодня устремлен к самым высоким производственным показателям — к 2035 году добыча угля должна вырасти с 550 до 670 млн т в год. Основным драйвером прироста должно стать увеличение экспорта. И это задача не только и не столько угольной промышленности (ее представители отмечают готовность быстро нарастить добычу), сколько сопутствующей инфраструктуры. Уголь в России добывают далеко от рынков его потребления: около 60% от общего объема — в Кузнецком бассейне в центре страны. После этого его нужно доставить в морские порты, погрузить в суда и только тогда доставить в страны-партнеры.

— индустрия —

Россия экспортирует уголь более чем в 50 стран мира, в 26 государств из них объемы поставок превышают 1 млн т в год. В то же время определяющими спрос партнерами из этого числа выступают всего восемь стран, из них три расположены в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Если добавить сюда Индию как крупнейшего мирового импортера угля, поставки в которую могут идти через дальневосточные порты России, а также тот факт, что европейский угольный рынок сокращается, то становится очевидно, что вектор развития российского углепрома на многие годы будет устремлен на восток.

Двукратный рост

Мировая торговля углем сегодня превышает 1,33 млрд т против 640 млн т в 2001 году (по данным International Trade Centre (ITC, совместное агентство ООН и ВТО по мировой торговле). И тогда, и сейчас было два крупнейших центра потребления завозного угля, хотя их внутренняя структура с годами менялась. Первое место в импорте уже тогда занимала Восточная Азия, на долю которой приходилось более 40% всей мировой торговли углем. Но в несколько иной конфигурации, чем сейчас: 155 млн т угля импортировала Япония, 66 млн т — Южная Корея и почти 50 млн т — Тайвань. Вторым традиционным центром импорта угля оставалась Европа, в первую очередь Западная. Здесь 36 млн т угля ввозила Великобритания, почти по 30 млн т — Германия и Голландия, 20 млн т — Италия, 19 млн т — Испания, 14 млн т — Франция. Всего на европейский рынок приходилось около 200 млн т угольного импорта.

Сегодня также больше всего угля требуется странам Восточной Азии, и все так же сравнительно крупным и значимым для России выступает рынок Европы. Однако внутри этих центров потребления произошли существенные перемены. В АТР радикально поменялось положение Китая, который в 2001 году импортировал скромные 2 млн т и, напротив, выступал вторым в мире экспортером (более 90 млн т). Но Китаю стало не хватать собственного угля: в 2007 году импорт сравнялся с экспортом, и за 2011–2014 годы эта страна стала крупнейшим импортером угля в мире, установив пока непревзойденный рекорд по этому показателю в 266,7 млн т в 2013 году. В этом регионе появились и другие сравнительно крупные импортеры, такие как Малайзия (34,5 млн т), Таиланд (около 25 млн т), Вьетнам (почти 23 млн т), а в Южной Азии — Индия. Она вообще вышла на первое место по объемам импорта угля в 2015 году и удерживает его (по стоимости лидерство продолжает удерживать Япония). В прошлом году в Индию было поставлено из-за рубежа 227 млн т. Кстати, именно Индия и Малайзия являются рекордсменами по росту импорта угля (в 11 раз) с 2001 года. Нуждаясь в развитии энергетики, многие страны обратились тогда к углю как самому доступному и недорогому энергоносителю.

Европа на этом фоне сократила потребление и импорт угля, особенно Великобритания (до 9 млн т). Хотя и на этом рынке есть приросты. В частности, больше чем в 10 раз увеличила импорт Польша: с 1,8 млн т в 2001 году до более чем 19 млн т в прошлом году. Турция за это время подняла импорт угля в 6 раз — с 6,2 до 38,2 млн т, Украина — в 3,2 раза, с 6,6 до 21,4 млн т. Нарастают импорт угля и некоторые страны Латинской Америки и Северной Африки.

В таких обстоятельствах в 2000-е годы Россия превратилась в крупнейшего мирового экспортера, поднявшись с 5-го на 3-е место в мире. Она сделала это весьма быстро, нарастив экспортные поставки в 5 раз — с 41,5 до 199,5 млн т (плюс еще 10,8 млн т бурого угля из 86 млн т всей мировой торговли). Это ста-



Ситуация на мировом рынке угля разворачивает российских угольщиков на восток, где сохраняется высокий спрос на этот вид топлива

ло результатом большой работы: огромных вложений в обновление старых и строительство новых предприятий, расширения и строительства портовых мощностей, развития углеобогащения, железнодорожной инфраструктуры, капитального обновления самой добычи.

Если говорить о распределении экспортных потоков российского угля, то по итогам прошлого года по трети всех поставок пришлось на трех лидеров в АТР и пять в Европе. Южная Корея, Япония и Китай в 2018 году импортировали в сумме 65 млн т угля из России. На рынке Европы 65 млн т закупили Германия, Украина, Польша, Нидерланды и Турция. А вот значение Индии для российского экспорта угля пока не столь велико (4,3 млн т).

Другие стратегии

Примечательно, что в начале 2000-х годов подобный сценарий для российского углепрома никто не прогнозировал и не ожидал. В августе 2002 года в Междуреченске в Кузбассе было проведено выездное заседание под председательством Владимира Путина (тогда президента первого срока), на котором в угольной отрасли России намечались несколько иные перспективы. К тому времени в отрасли были проведены структурная перестройка и полная приватизация, уже четыре года шел рост объемов производства. Но к августу 2002 года отрасль столкнулась с настоящим кризисом перепроизводства: в первом полугодии добыча упала на 13%, а за год в целом — на 5,1%.

Тогда основной причиной трудностей отрасли представители рынка и властей Кузбасса видели в неоправданной дешевизне природного газа (в 1,6 раза более дешевого, чем уголь). Поэтому в качестве главных средств преодоления кризиса в угольной отрасли предлагали выравнивание цен на газ и уголь на внутреннем рынке, развитие сибирской угольной генерации и уже в следующую очередь развитие экспортной инфраструктуры — угольных портов на Балтике. Впрочем, прежний губернатор Кузбасса Аман Тулеев выступал тогда и за развитие экспорта: если уголь не востребован на внутреннем рынке, его нужно выбрасывать за пределы страны. Но экспорт рассматривался только как одно из средств вывода отрасли из кризиса, а завоевание крупной доли мирового рынка никто речи не вел.

Но затем помог рост мировой экономики в целом и отдельных стран в частности. Потребовалось больше энергии в мире, тогда как в России внутренний спрос на уголь только сократился. Вот так и сложилась нынешняя экспортная ориентация углепрома,

которая обеспечила поступательный рост производства отрасли, как отметили на заседании Комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности под председательством президента Владимира Путина в Кемерово в августе 2018 года. Министр энергетики Александр Новак констатировал тогда, что даже в не самый благоприятный период 2012–2017 годов углепром России развивался уверенно, увеличив добычу на 15,5%, до 410 млн т. По его прогнозу, в 2018 году она должна была выйти на уровень в 420 млн т, превзойдя максимум советского времени 1988 года. На деле вышла на рекордный показатель добычи в 439 млн т.

Новая адаптация

Нынешний год на внешних рынках складывается для угольщиков не так удачно, как прошлый. Цены на уголь пошли вниз, особенно в Европе. И на последней встрече президента Владимира Путина с губернаторами угольных регионов 22 августа Александр Новак озвучил два возможных сценария развития отрасли — с выходом добычи в 2035 году на уровень от 550 до 670 млн т. При этом министр отметил, что даже в последнем случае «заявка в этот период со стороны компаний на 100 млн т больше». И эта заявка может быть реализована, если позволят цены на внешних рынках и будет возможность вывезти этот уголь.

С конца прошлого года российский углепром столкнулся с традиционной проблемой — конъюнктурным рыночным спадом. Он произошел на европейском рынке, но падение цен на нем вызвало и некоторое их снижение в АТР. Подобное было характерно для рынка сравнительно недавно — в 2013–2016 годы. В этот раз адаптация к низким ценам осложнилась ростом внешних издержек на железнодорожную перевозку угля (аренду вагонов и оплату ОАО «РЖД»). К тому же падение цен на европейском рынке оказалось очень быстрым и глубоким — до минимумов 2016 года. И угольщики запросили поддержку у властей и смежников. На совещании по проблемам железнодорожной транспортировки угля с участием руководителей ОАО «РЖД», угольных и транспортных компаний в июне в Кемерово представители отрасли признали, что снижение цен на уголь на зарубежных рынках было слишком быстрым. В связи с этим пришлось сокращать инвестиционные расходы. Поэтому угольщики обратились к смежникам за снижением тарифов и иных платежей.

Так, гендиректор АО «ХК „СДС-уголь“» Геннадий Алексеев сообщил со ссылкой на данные Минэнерго, что в этом году ожидается рост угольного экспорта из России почти на 20 млн т — до 209,8 млн, а внутреннего потребления — на 12 млн т, со 169 до 180,7 млн т. При этом он отметил, что цены на ев-

ропейском рынке за последние 6 месяцев упали на 54%, что сделало поставки в этом направлении убыточными. Он призвал найти способ снизить тарифы на железнодорожные экспортные перевозки в западном направлении, применив индекс 0,872 к действующим ставкам. Генеральный директор ООО «Промугольсервис» (поставляет на рынок уголь новокузнецкого ООО «Ресурс») Елена Дробина сообщила, что к падению цен на европейском рынке привело снижение цен на природный газ при избыточном его предложении, политические решения об отказе от угля в пользу возобновляемых источников энергии и рост тарифов на выбросы углекислого газа. По этим причинам, а также из-за ограничений на украинском направлении, «Ресурс» сократил поставки на 200 тыс. т угля в месяц.

Губернатор Кузбасса Сергей Цивилев заявил после июньского совещания, что год назад предупреждал о возможном «обрушении угольного рынка», но тот «стал рушиться быстрее». Несмотря на такие не самые благоприятные обстоятельства, в главном угольном регионе страны рассчитывают на позитивные результаты всего 2019 года. По прогнозу заместителя губернатора Кемеровской области по промышленности, транспорту и экологии Андрея Панова, добыча угля по итогам нынешнего года сохранится на уровне прошлого (255 млн т), а «дальнейшее наращивание темпов угледобычи возможно только при условии увеличения пропускной способности». А она, как ожидается, вырастет и обеспечит 3% прироста в экспортном вывозе угля, в том числе в восточном направлении. В июле по нему было сильное снижение из-за сезонных ремонтов и наводнения в Иркутской области. По оценке Андрея Панова, если РЖД выполнит обещание увеличить поставки в восточном направлении на 3%, «то ситуация выправится».

Разворот на восток

Сложившиеся обстоятельства на мировом рынке угля разворачивают российских угольщиков на восток, где сохраняется высокий спрос на этот вид топлива и, соответственно, приемлемый уровень цен. В мае, например, спотовые цены на энергетические марки угля с поставкой из порта Восточный Приморского края поднимались выше \$80–82 за 1 т. Хороший спрос на рос-

сийский уголь был и со стороны традиционных импортеров, таких как Корея, и со стороны относительно новых и не таких крупных, как, например, Вьетнам. В 2018 году экспорт угля из России в эту страну вырос на 19%, до 2,85 млн т, при этом крупнейшими поставщиками выступили компании СУЭК, «Кузбассразрезуголь», «Промугольсервис» и разрез «Кийзасский». В первом квартале экспорт угля в эту страну из России вырос в 2,4 раза — до 0,93 млн т с 0,39 млн т годом ранее.

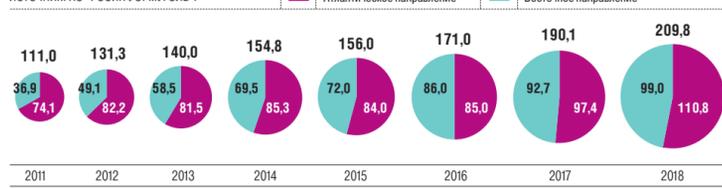
Растет экспорт угля из России и в другие страны АТР, которые выступают крупнейшими импортерами. В Южную Корею он увеличился с 19,3 млн т в 2015 году до 25,6 млн т в 2018-м, в Китай — с 16,4 до 22,1 млн т, в Японию — с 16 до 18,1 млн т. При этом все больше поставок идет уже не только из Кузбасса, но и из других угольных регионов. В этом году общий прирост экспорта угля из страны составил 10%, а из Кузбасса — 1,8% (по итогам пяти месяцев с начала года). Примечательно, что и на западном направлении Россия наращивает поставки угля, особенно быстро — в Польшу и Украину. Но как бы ни был удобен в логистике и значителен этот рынок, именно на нем отмечается снижение спроса и цен. Именно здесь острее всего конкуренция угля с природным газом, в том числе из России, и возобновляемыми источниками энергии.

А вот перспективы растущего рынка АТР, а также Южной Азии — весьма неплохие. В начале августа, к примеру, стало известно о планах энергетических компаний Японии построить 12,6 тыс МВт новых угольных электростанций в предстоящие 10 лет. Подобные планы есть также во Вьетнаме и Индии. И на такой внешний спрос ориентируются, понятно, угольщики всей России, но в первую очередь восточных регионов, Чукотки и Сахалина, Якутии, Забайкалья и Хакасии. Сахалинская область, например, увеличила добычу угля в 1,4 раза всего за один 2018 год и теперь грузит на экспорт более 10 млн т (правда, почти все это бурый уголь). И работающие в этих регионах компании объявляют о планах быстрого расширения производства. Очевидно и их тоже, а не только кузбасские компании имел в виду Александр Новак, говоря о заявке на дополнительные 100 млн т добычи.

Игорь Лавренко

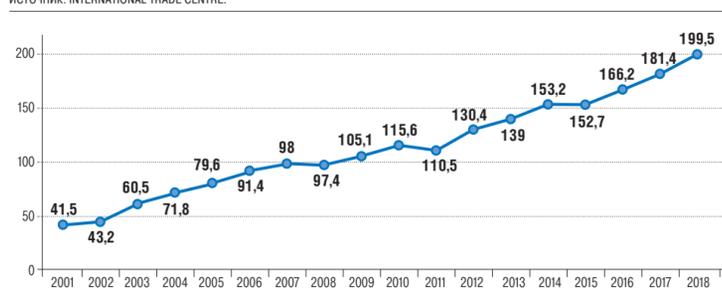
ЭКСПОРТ РОССИЙСКОГО УГЛЯ

ИСТОЧНИК: АО «РОСИНФОРМУГОЛЬ»



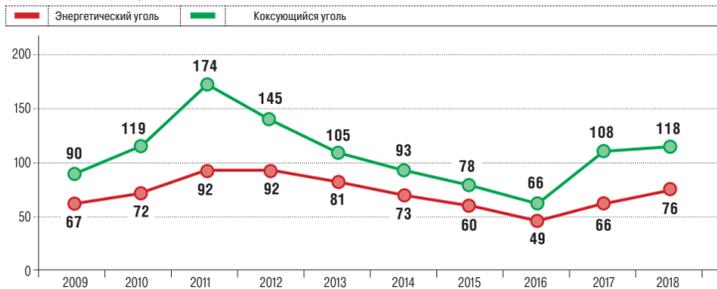
РОСТ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА УГЛЯ (2001–2018 ГГ. В МЛН Т)

ИСТОЧНИК: INTERNATIONAL TRADE CENTRE



СРЕДНИЕ КОНТРАКТНЫЕ ЦЕНЫ НА ЭКСПОРТУЕМЫЙ РОССИЙСКИЙ УГОЛЬ (НА ГРАНИЦЕ \$/Т)

ИСТОЧНИК: INTERNATIONAL TRADE CENTRE



В интересах российских недропользователей

Организационно-производственная структура освоения месторождений твердых полезных ископаемых меняется во всем мире. Недропользователи предпочитают передавать на аутсорсинг горный сервис, сосредотачиваясь на собственно добыче. В этих условиях сервисные компании стараются перестроить свой бизнес в интересах заказчиков — горнодобывающих компаний.

— промышленность —

ТРУДНЫЕ РЕСУРСЫ

Горнодобывающий сектор мировой экономики находится на подъеме. Эксперты отмечают рост доходности работающих в отрасли компаний и предполагают, что этот благоприятный тренд сохранится в ближайшей перспективе. Потребность в твердых полезных ископаемых (ТПИ) растет. Например, в России готовится новая программа развития угольной отрасли. По предварительным данным, она предполагает увеличение добычи угля с нынешних 440 млн т в год до как минимум 550 млн т к 2035 году. При этом сами добывающие компании говорят о реальной возможности значительно превысить и этот показатель.

С другой стороны, происходящие изменения в структуре глобального производства приводят к резкому росту потребности промышленности в целом ряде металлов. Например, лишь на одном заводе компании Tesla планируется в год выпускать больше литий-ионных аккумуляторов, чем уже было произведено в мире. Еще более амбициозными выглядят планы Китая. Это дало основание аналитикам Deloitte предположить, что к 2030 году спрос на литий может вырасти в два-три раза. Кроме того, поскольку при производстве электромобилей меди будет использоваться в четыре раза больше, чем при производстве автомобилей с двигателем внутреннего сгорания, прогнозируется рост спроса и на этот металл. Кратное увеличение спроса на аккумуляторный графит ожидается в ближайшее время, а дефицит кобальта на мировом рынке — уже свершившийся факт.

Но рост потребности промышленности в продукции горнодобывающей отрасли, который стимулирует разработку месторождений, — это лишь одна сторона медали. Добыча ТПИ становится для недропользователей все более трудным и затратным делом. В числе главных проблем специалисты Ernst & Young называют усложнение горных работ, необходимость использования новых технологий, изменение структуры рабочей силы. Усложнение горных работ, в

Более **750 млн руб.** составляют ежегодные инвестиции в приобретение оборудования

частности, обусловлено истощением низкозатратных добывающих активов. Издержки растут по мере увеличения глубины ведения работ и ухудшения качества руды. Эти факторы негативно сказываются на себестоимости продукции. Состояние запасов ТПИ привело к тому, что в США уже всерьез говорят о необходимости геологоразведки на ближайших к Земле астероидах.

В то время, когда традиционные модели горнодобывающей отрасли становятся менее эффективными, ее участники приходят к пониманию того, что успеха можно достигнуть лишь при условии изменения методов ведения бизнеса. Снижения себестоимости можно добиться, привлекая к работе на месторождениях отраслевые сервисные компании. Речь идет о геологоразведке, буровзрывных работах, переработке горной массы, транспортировке грузов. Участие в проектах компаний полного цикла позволяет недропользователям добиться серьезной экономии на основных направлениях работ.

«ОГК Групп» учитывает этот тренд и идет навстречу запросам горнодобывающего бизнеса. На российском рынке она стала первой и пока единственной сервисной компанией полного цикла. Группа объединила геолого- и геологоразведочное бурение как с поверхности, так и с подземных горных выработок, буровзрывные работы, шахтопроходку, экскавацию и транспортировку горной массы.

ГОРНЫЙ СЕРВИС «ПОД КЛЮЧ»

АО «ОГК Групп» было создано сравнительно недавно — в 2012 году. Компания объединила ведущие отечественные предприятия в области геологоразведочного бурения. Она начала с организации и проведения буровых работ на месторождениях твердых полезных ископаемых, последовательно развивая это направление, инвестируя в техническую модернизацию и придерживаясь высоких стандартов качества предоставляемых услуг.

«ОГК Групп» всегда отличался качественным подходом к своему делу — соблюдение сроков выполнения проекта, четкая организация производства, профессионализм. Эти факторы выделяют компанию среди конкурентов и способствуют ее развитию.

Со временем в структуре «ОГК Групп» появились новые востребованные сервисы для горнодобывающих компаний. За восемь лет компания трансформировалась в многопрофильный холдинг в горнодобывающей отрасли.

Важным этапом расширения сферы деятельности группы стало вхождение в ее состав российской горнопромышленной сервисной компании ДЭТРА. В результате сделки в работе «ОГК Групп» появились такие направления, как экскавация и транспортировка горной массы карьерной техникой, подземные горно-капитальные и горно-подготовительные работы, эксплуатационное РС-бурение.

«Приобретя долю в компании ДЭТРА, название которой состоит из первых букв в словах «Добыча», «Экскавация» и «Транспортировка», мы замкнули цепочку предоставляемых услуг. Таким образом, теперь можем выступать в роли генподрядчика, который начинает работать на месторождениях ТПИ с «поля», выполняя поисково-разведочные работы, и вплоть до отгрузки готовой продукции в порты или на железнодорожные станции. Для этого мы имеем все надлежащие компетенции», — отметил генеральный директор «ОГК Групп» Анатолий Пак.

Сегодня в составе АО «ОГК Групп» работают ДЭТРА, Хабаровское, Бурятское и Армянское геологоразведочные предприятия, «ОГК БВР», транспортная компания «ОГК Логистик», а также «Торговый дом ОГК» и «ОГК Машинерия». На счету группы в общей сложности более 50 проектов в 27 регионах России от Воронежской области до Чукотки, а также в Армении, Казахстане, Узбекистане. Клиентами «ОГК Групп» являются крупнейшие работающие в Российской Федерации недропользователи. В их числе «Полиметалл», «Полюс», «Нордголд», ЕВРАЗ, ЕМСО, «Норникель», НОВАТЭК, «Золото Камчатки», «Миллхаус», «Русская медная компания».

Стратегия развития «ОГК Групп» позволила ей по итогам 2017 года стать единственной российской сер-



Бурение технологических скважин под взрыв

висной компанией, вошедшей в топ-12 буровых компаний мира, специализирующихся на колонковом бурении. Группа стала девятой по количеству буровых станков (на тот период 67 единиц) на мировом рынке алмазного бурения.

За годы работы компании было пробурено в общей сложности 6,35 млн пог. м (в том числе на открытых участках в труднодоступных районах Крайнего Севера), взорвано более 104 млн куб. м горной массы. Сегодня в рядах ее сотрудников 1,26 тыс. специалистов.

ВСЕ ПЛЮСЫ АУТСОРСИНГА

Опыт партнерской работы «ОГК Групп» с российскими недропользователями наглядно подтверждает эффективность аутсорсинга в горнодобывающей отрасли. Компаниям, непосредственно ведущим добычу ТПИ, для снижения себестоимости работ выгодно передавать часть работ генеральному подрядчику. Прежде всего потому, что подобные специализированные подрядные организации обладают современной техникой и располагают хорошо подготовленными, высококвалифицированными специалистами.

Кроме того, привлечение независимых компаний компенсирует нехватку собственных ресурсов. Например, если недропользователям нужно наращивать добычу на сравнительно короткий срок, им нет экономического смысла приобретать новую технику — она будет простаивать после завершения проекта. Привлечение сервисной компании, уже располагающей такой техникой и способной перебросить ее с одного объекта на другой, является более целесообразным.

Преимущество аутсорсинга объясняется рядом факторов. Подрядчик, как правило, ведет несколько проектов. Это позволяет ему приобретать

в больших объемах технику, товарно-материальные ценности, инструмент, запчасти и др. Подобная экономия заметно снижает стоимость единицы продукции. Чтобы быть конкурентными, сервисные компании тщательно следят за своей эффективностью и себестоимостью.

Наличие более квалифицированного персонала и современной техники увеличивает выработку и дает возможностькратно нарастить объе-

3,5 года — средний возраст оборудования в парке



Экскавация и транспортировка горной массы

мы в случае необходимости. Согласно проведенным исследованиям, на одного сотрудника сервисной компании за год приходится примерно в полтора-два раза больше пробуренных метров, чем на сотрудника добывающего предприятия.

Например, с 2015 года «ОГК Групп» приступила к керновому бурению из подземных горных выра-

боток в объеме 3 тыс. пог. м на одном из месторождений. Спустя полгода после начала работ заказчик принял решение передать все разведочные работы из подземных горных выработок на аутсорсинг, потому что это было быстрее, экономически выгоднее, а также снимало дополнительную административную нагрузку по координации взаимодействия, контролю всех подрядчиков, заключению многочисленных договоров с ключевым менеджментом компании-заказчика.

Привлечение «ОГК Групп» в качестве независимого подрядчика для выполнения буровзрывных работ на одном из месторождений Дальнего Востока позволило сократить сто-

пли генподрядчика всю административную нагрузку.

Передача сервисной компании на аутсорсинг всего комплекса горных работ — крайне важное и ответственное решение. Очевидно, что таким партнером для недропользователя может стать только компания с незапятнанной репутацией, имеющая всю необходимую технику, давно работающая на рынке и демонстрирующая финансовую устойчивость.

С 2012 года входящая в состав «ОГК Групп» компания ДЭТРА выступает подрядчиком на золотосебряном месторождении в Чукотском автономном округе. Она начала работу на объекте с выполнения бурения под взрыв и эксплуатационной разведки методом РС с использованием станка Atlas Copco ROC D65RC. После пяти лет успешного сотрудничества компания доверила полный цикл горных работ в отдельном карьере. Теперь она занимается здесь буровзрывными работами, экскавацией и транспортировкой горной массы.

Другой пример успешной работы «ОГК Групп» в качестве генподрядчика — освоение угольного месторождения в Сахалинской области. Сотрудничество с горнодобывающей компанией продолжается на острове более трех лет. В год объем буровзрывных работ в среднем составляет более 30 млн куб. м. В июне этого года впервые была преодолена отметка 5 млн куб. м взорванной горной массы в месяц. Ожидается, что во втором полугодии «ОГК БВР» повысит ежемесячную выработку до 6 млн куб. м. В целом в планах до конца 2019 года увеличить объем БВР до 50 млн куб. м.

8 лет

на рынке горно-сервисных услуг России и СНГ

Другая структура «ОГК Групп» — «ОГК Логистик» — занимается на этом же месторождении транспортировкой добытого угля в морские порты. В 2018 году было перевезено 1,5 млн т угля. До конца этого года «ОГК Логистик» планирует втрое нарастить объем этих перевозок. Для решения этой задачи потребовалось увеличить инвестиции до 740 млн руб. Было приобретено 76 самосвалов, созданы две собственные производственные базы, а численность персонала увеличена до 400 человек.

Современные условия вынуждают недропользователей задумываться о способах повышения эффективности горной добычи. Одни предпочитают знакомые стратегии. Другие выбирают альтернативу, которая позволяет экономить одновременно с увеличением производительности, упростить управление текущей операционной деятельностью, спланировать затраты на несколько лет вперед. Опыт крупных компаний-недропользователей показал, что альтернативный подход себя оправдывает.



Буровзрывные работы на угольном месторождении

Сибирь укротила трафик

Аэропорты Сибирского федерального округа в первом полугодии 2019-го улучшили показатели пассажиропотока на внутренних линиях. Так, по данным Росавиации, российские авиакомпании в этом регионе с января по июнь перевезли 2,3 млн человек, что на 10% больше аналогичного периода прошлого года. По мнению руководства аэропортов, росту пассажиропотока послужило увеличение количества рейсов, а также субсидирование региональных перевозок в Сибирском регионе. Однако дальнейший рост трафика в аэропорту Сибири сомнителен, в первую очередь произойдет его перераспределение, в том числе на другие виды транспорта, считают эксперты.

— авиaperевозки —

Рейсы настроились на регионы

Начальник службы авиационной коммерческой деятельности АО «Аэропорт Толмачево» Игорь Леонтьев объясняет рост пассажиропотока в Сибири на внутренних воздушных линиях появлением дополнительных рейсов, которые были открыты в осенне-зимний период 2018 и 2019 годов. Так, например, из Новосибирска авиакомпания «Аэрофлот» открыла четвертый рейс в Москву, дополнительные частоты появились также у S7 Airlines по маршрутам Дальний Восток, Восточная Сибирь и Юго-Восточная Азия. «Также рост обусловлен открытием новых направлений полетов в весенне-летнем расписании 2019 года, увеличением частоты на существующих направлениях — Москва, Санкт-Петербург, региональные маршруты, направления Дальнего Востока, юга РФ, европейской части РФ, направлений СНГ», — рассказал представитель аэропорта.

В Толмачево с января по июнь 2019-го пассажиропоток вырос на 415,8 тыс. пассажиров (16,1%) и составил 2,9 млн человек. Наиболее востребованные в регионе авиамаршруты — Москва, Санкт-Петербург, Хабаровск, Бангкок, Камрань, Пхукет, Бишкек и Ташкент.

По мнению исполнительного директора отраслевого агентства «Авиапорт» Олега Пантелеева, генерация трафика в Толмачево произошла по причине организации стыковочных рейсов силами авиакомпании S7 Airlines. «Этим летом они очень существенно увеличили количество рейсов, привлекая в Новосибирск трансферных пассажиров», — полагает эксперт.

Рост пассажиропотока в аэропорту Омска связан с увеличением числа рейсов на московском направлении (выполнение третьего рейса авиакомпанией «Аэрофлот», открытие с 29 октября 2018 года рейсов в Москву авиакомпанией «Северный ветер» и с 4 апреля 2019 года авиакомпанией «Победа»), а также с расширением региональных направлений, считает генеральный директор ОАО «Омский аэропорт» Олег Селиверстов. С начала года в омском аэропорту количество пассажиров выросло на 30% в сравнении с прошлым годом — до 598,5 тыс. человек, в том числе на внутренних воздушных линиях рост составил 35%, на международных — 2%.

Еще одним важным фактором роста пассажирооборота, по его мнению, стала программа субсидируемых региональных перевозок. В первом полугодии 2019-го федеральным бюджетом и бюджетом Омской области были субсидированы региональные маршруты по направлениям

Екатеринбург, Красноярск (авиакомпания «Нордстар») и Казань, Самара (авиакомпания «ЮТэйр»), бюджетом Ямало-Ненецкого автономного округа также субсидированы маршруты в Новый Уренгой и Салехард (авиакомпания «Ямал»), при участии Ханты-Мансийского автономного округа субсидируются региональные маршруты в Сургут и Ханты-Мансийск (авиакомпания «ЮТэйр»). Доля региональных перевозок в аэропорту Омска при этом выросла в первом полугодии 2019-го с 6,5 до 10,2%, отметил Олег Селиверстов.

В настоящее время в России действует программа субсидирования авиaperевозок на Дальний Восток, в Калининград и Симферополь, а также программа поддержки межрегиональных рейсов, в том числе в Сибирском федеральном округе. Согласно поручению президента РФ, к 2024 году половина рейсов внутри страны должна выполняться напрямую, минуя Москву. В 2018 году такие рейсы составили около 25%. Росавиация к концу 2019 года ожидает увеличения доли региональных рейсов в обход Москвы до 39%, а к 2024-му — до 51,35% от общего числа полетов на внутренних воздушных линиях. Правила субсидирования, введенные в 2013 году, дают возможность перевозчику компенсировать недополученные на региональных маршрутах доходы при условии продажи билетов на субсидируемые рейсы по спецтарифу, предельный размер которого зависит от дальности полета.

Руководство воздушной гавани Томска также связывает динамику пассажирооборота с увеличением количества рейсов как на московском, так и на региональных направлениях. Общий объем пассажиропотока в первом полугодии 2019-го здесь достиг отметки 346,2 тыс. человек, показав рост на 29,6%. При этом объем перевозок на внутренних воздушных линиях в июле 2019-го по сравнению с аналогичным периодом 2018-го вырос на 27,5%. «В аэропорту Томска впервые с начала 90-х годов количество обслуженных пассажиров достигло рекордного показателя — более 80 тыс. человек за месяц», — рассказал директор аэропорта Томск Роман Фроленко. Появились рейсы в Иркутск, Екатеринбург, Нижневартовск, возобновились рейсы в Абакан, Барнаул и Казань.

Наибольший рост пассажирооборота среди сибирских аэропортов в первом полугодии 2019-го показал Абакан. Здесь трафик вырос на 38%, до 113 тыс. пассажиров. Помимо субсидируемых рейсов, драйвером позитивной динамики стало, по мнению руководителя авианаправления сервиса для организации путешествий Onetowtrip Леонида Рябоштан, перераспределение пассажиров. «Этой зимой железнодорож-



Росту трафика способствует обновление авиапарка российскими перевозчиками, которые рассчитывают на рост спроса на туристических направлениях

ный вокзал Абакана реконструировался, что могло поспособствовать тому, что пассажиры ради комфорта стали выбирать авиатранспорт», — считает собеседник.

Снижение пассажиропотока с января по июнь 2019 года продемонстрировал красноярский аэропорт Емельяново. Трафик здесь, по данным Росавиации, упал на 2%, до 1,14 млн человек. При этом пассажиропоток в аэропорту Черемшанка (второй аэропорт в Красноярске, находящийся в 4 км от Емельяново) в этом году вырос в 3,5 раза по сравнению с показателем первого полугодия 2016 года — до 24,4 тыс. человек. Черемшанка — новый аэровокзал региона, строительство которого началось в октябре 2017 года, он открылся вместе терминала, сгоревшего в декабре 2012 года. Площадь терминала составляет почти 1,4 тыс. кв. м.

ИНИЦИАТОРЫ ТРАФИКА

Всего, по данным Росавиации, из регионов Сибири и на внутренних, и на международных воздушных линиях перевезено в первом полугодии 2019-го более 7 млн человек. Наибольшее количество пассажиров в Сибири из числа российских авиaperевозчиков как на внутренних, так и на международных рейсах перевезла авиакомпания S7 Airlines. Однако точное число перевезенных пассажиров в Росавиации не назвали, сославшись на внутренний регламент. В S7 Airlines на запрос СМИ не ответили. Второй лидер по объему пассажиропотока в Сибири — авиакомпания «Аэрофлот», которая перевезла, по данным Росавиации, на внутренних линиях в январе–июне этого года 485 тыс. человек, что на 21,6% больше, чем в прошлом году. Авиакомпания «Глобус» (входит в группу S7) нарастила трафик незначительно — на 2,7%, до 374 тыс. человек. «Нордстар» обслужила в округе в первом полугодии 220 тыс. пассажиров, что меньше на 3,4%.

На международных воздушных линиях российские авиакомпании перевезли из регионов Сибири с января по июнь этого года 728,1

млн человек, что на 14,9% больше, чем в прошлом году. Помимо S7, лидеры по объему перевозок в этом сегменте в сибирских регионах — Azur Air, она обслужила в первом полугодии 146,6 тыс. пассажиров (рост на 7,2%), «Роял Флайт» (Royal Flight, бывшая «Абакан-авиа») — 97,3 тыс. (падение на 4,1%), а также авиакомпания «Икар» — 42,7 тыс. человек (падение на 24,7%).

Субсидиями сыт не будешь

По мнению Олега Пантелеева, трафик в Сибири сохраняет положительную динамику прежде всего из-за низкого роста цен на авиабилеты в сравнении с другими группами товаров и услуг. «Фактически авиaperелеты становятся более привлекательными. Это происходит и из-за реализации лоукостеров, и из-за реализа-

ции программ поддержки авиaperевозок. Но главное — здесь действует эластичность спроса, чем дешевле — тем больше пассажиров», — полагает собеседник.

Способствует росту трафика и обновление авиапарка российскими перевозчиками, которые, как считает господин Пантелеев, рассчитывают на рост спроса на туристических направлениях. «Рост провозных емкостей — один из главных драйверов», — уверен он.

В то же время субсидированные авиaperевозки увеличивают пассажиропоток не столь значительно. «Московское направление по-прежнему генерирует гораздо больший пассажиропоток, чем другие линии. С учетом того, что полеты в Москву не субсидируются, получается, что для большей части пассажиров субсидии ничего не значат», — делает вывод Олег Пантелеев.

Субсидируемые авиaperевозки могли сказаться на увеличении объема перевозок в целом, но переоценивать их не стоит, говорит ведущий

эксперт УК «Финанс менеджмент» Дмитрий Баранов. «Их долю в общем объеме перевозок в округе можно оценить в диапазоне от 10 до 20% в зависимости от конкретного региона», — сообщил собеседник.

Сохранить, не увеличить

Скорее всего, дальнейший рост пассажиропотока в Сибири будет не очень большим, в первую очередь произойдет его перераспределение с других направлений и других видов транспорта, считает Леонид Рябоштан.

«Если авиакомпании смогут удерживать тарифы на прежнем уровне, еще год-два рост сохранится, — добавляет Олег Пантелеев. — Но этот вариант развития событий — оптимистичный. Реально темпы роста перевозок начнут снижаться».

По мнению Дмитрия Баранова, дальнейший рост авиaperевозок в округе будет зависеть от ситуации в экономике, в частности от стоимости авиационного топлива, аэропортовых услуг авиакомпаниям, а также доходов населения. «Имеет значение и то, какой будет сетка полетов в оставшиеся месяцы года, не произойдет ли ее сокращение из-за наступления осенне-зимнего сезона. С учетом всех этих факторов не исключено, что в оставшемся до конца года время объем авиационных перевозок в округе может быть на уровне прошлого года или чуть больше, а активный рост может начаться с будущего года», — полагает эксперт.

Несмотря на произошедшую в последние годы значительную переориентацию рынка авиaperевозок на внутренние линии, перевес в пассажирообороте все-таки сохранится за международными воздушными линиями, отмечают эксперты.

Лолита Белова

Противоречивая Азия

— торговля —

«Предприниматели часто идут по проторенной колее, — второй президент Сибирской ассоциации международного сотрудничества Павел Островерхов. — Привычно работать с соседним Красноярским краем — значит, будут поставлять из года в год, не думая о том, что открываются другие рынки».

Председатель комитета по аграрной политике, природным ресурсам и земельным отношениям законсобрания Новосибирской области и гендиректор агрохолдинга ЗАО «Птицефабрика „Октябрьская“» Олег Подойма находит осторожность бизнеса закономерной. «Процесс понимания административных требований, регламентов, правил оформления документов требует времени», — говорит он.

Андрей Скаблов рассказывает, что даже если бизнесмен всерьез интересуется азиатским рынком, консерватизм часто мешает адаптировать продукцию для иноземно-

го потребителя. Например, культура потребления в Китае предполагает, что снеки вроде нашей соломки фасуются в жесткие картонные упаковки по 40 г (купили и сразу съели), а не в прозрачные пакеты по 250 г, как в России. Предприниматели чаще всего не готовы инвестировать в оборудование, чтобы сменить упаковку. «Однако эти вложения оправдываются, что подтвердил опыт одной абаканской компании, которая сейчас активно поставляет соломку на китайский рынок», — сообщил господин Скаблов. Кстати, «Купинскому мороженому» не пришлось адаптировать десерт под иностранные вкусы. Как пояснил Алексей Руденских, в Северном Китае ценится своеобразие национальных продуктов: российских, французских и т.д.

Перспективы: Китай и не только
Опрошенные эксперты связывают все возможные перспективы прежде всего с Китаем. По данным СТУ, экспорт продовольствия СФО в Китай по сравнению с первым полугодием 2018-го увеличился в сто-

имном объеме в 1,6 раза и составил около \$127 млн.

А соглашение Россельхознадзора и Главного таможенного управления Китая о взаимных поставках замороженного мяса птицы и молочной продукции, заключенное в ноябре 2018 года, открывает новые горизонты. Как рассказал Олег Подойма, пока идет процесс согласования фитосанитарных и ветеринарных требований, но агрохолдинг уже возлагает большие надежды на реализацию в Китае куриных субпродуктов, где они очень востребованы.

Александр Большаков считает, что соглашение даст мощный старт для экспорта алтайских сырделов.

В условиях растущей конкуренции на российском рынке Китай изучают и те компании, которые до сих пор не занимались экспортными поставками. «Китайский рынок шоколада и конфет интересен нам уже в силу своей большой емкости», — говорит руководитель ООО «Шоколадные традиции» Андрей Бондаренко. Впрочем, действующие экспор-

теры отмечают, что не все так радужно. «Конечно, китайцы подогревают интерес к внутреннему рынку своего пищевого рынка, — констатирует Алексей Руденских. — Но сказать, что ворота распахнуты, нельзя. Все-таки в большой степени продовольственный сегмент поделен между транснациональными гигантами и местными производителями».

А гендиректор «Новосибирской продовольственной корпорации» Александр Тепляков считает, что пока реальных предпосылок для динамичного роста поставок зерновых в Китай нет. «Мы зависим от политических настроений Китая», — говорит Тепляков. — Если они решат «дружить» с США, то будут закупать зерно у них: стоимость фрахта выгодней». Собеседник считает, что ситуация могла бы изменить создание эффективной портовой инфраструктуры в Находке.

Впрочем, сибирские экспортеры развели не только китайское пространство. Например, Ново-Барышевская птицефабрика, входящая в агрохолдинг «Птицефабрика „Октябрьская“», активно поставляет в Монголию

яйца. Андрей Скаблов рассказал, что для сибирских производителей открывается емкий рынок подсолнечного масла в Индии, а у алтайских производителей есть опыт поставок гречки в Японию. Алексей Руденских изучает рынок мороженого Вьетнама. Александру Теплякову интересен Иран, который импортирует пшеницу. Проблема только во взаиморасчетах: многие банки стараются не обслуживать сделки с иранскими компаниями, опасаясь санкций США. Впрочем, эта проблема решается: по данным СТУ, экспорт СФО в Иран в первом полугодии увеличился более чем в пять раз за счет роста поставок чечевицы.

Павел Островерхов рассказывает, что сейчас для сибирских экспортеров открываются рынки Камбоджи, Лаоса и Мьянмы. Правда, пока в эти страны поставляют в основном технологии и оборудование. Но дать конкретные прогнозы по экспорту сибирского продовольствия никто не решился: по мнению участников рынка, очень многое будет зависеть от колебаний ввозных пошлин.

Елена Богданова

«Цифровая революция в России без нас не обойдется»

В этом году премьер российского правительства Дмитрий Медведев объявил о запуске нацпроекта «Цифровая экономика», на который до конца 2024 года будет потрачено более 1,6 трлн руб. О грядущей цифровой революции в России мы решили поговорить с представителями одного из глобальных лидеров в области управления энергопотреблением и автоматизации производства — компании Schneider Electric: заместителем генерального директора по стратегии, инновациям и региональному развитию компании Арменом Бадаловым (А.Б.) и региональным директором компании по Сибири и Дальнему Востоку Станиславом Павловским (С.П.).

— энергомашиностроение —

— Почему, на ваш взгляд, цифровизация сегодня так важна? Глядя на благаи в Венесуэле и Америке после кибератак, задумываешься: быть может, проще и безопаснее жить и работать по старому, с прежним оборудованием и технологиями?

А.Б.: Новые цифровые технологии означают повышение эффективности производства, которое позволяет компаниям, да и экономике в целом, быть конкурентоспособными. В этом смысле реальная поддержка цифровизации государством и включение ее в национальную стратегию — это очень здорово. Важно, что и сами компании сегодня это понимают. От рисков никуда не деться. Но прогресс не остановить, и передовые компании активно внедряют цифровые решения. Опыт показывает, что выгоды от внедрения качественных цифровых технологий существенно превышают возникающие при этом киберриски, которые также можно эффективно минимизировать, если использовать проверенные решения от лидеров отрасли.

— Можете привести на конкретном примере?

С.П.: В прошлом году крупная российская горнодобывающая компания внедрила нашу систему оперативного управления производством Ampla, которая, к слову, ранее хорошо себя зарекомендовала в Америке и Австралии. Система позволяет в режиме реального времени собирать и обрабатывать всю информацию обо всем предприятии и каждой его части в отдельности, она делает всю эту информацию наглядной.

Уже первый пилотный проект выявил целый ряд логистических просчетов. Устранение ошибок позволило, в частности, более рационально планировать работу карьерных самосвалов, экономя время и топливо. А вы знаете, сколько дизельного топлива потребляют гигантские карьерные самосвалы, ежедневно перевозя сотни тонн породы? Кроме того, благодаря Ampla были выявлены ошибки персонала — конкретных людей, которые недостаточно аккуратно работали с информацией, предоставляли не всегда точные данные. Внедрение системы позволило оптимизировать управление производством и сэкономить значительные средства.

При этом все использованные в проекте технологии были обеспечены качественной киберзащитой, то есть заказчик получил комплексное и безопасное решение.

В Новокузнецке уже более двух лет работает медицинский центр Grand Medica, в котором были применены интегрированная система управления зданием, связывающая все разрозненные системы с одним простым в использовании интерфейсом на базе решения SmartStruxure, системы противопожарной безопасности и контроля доступа, сеть передачи данных, а также концепция Digital Hub, обеспечивающая интеграцию с системной мониторинга «чистых» помещений, медицинский информационный системой и инженерными системами здания.

Данные решения позволяют осуществлять гибкий и эффективный контроль инженерных систем и систем безопасности, снижают эксплуатационные издержки, приводят к значительной экономии капитальных затрат при строительстве и увеличению прибыли в процессе эксплуатации здания.

— Быстро ли окупаются внедрение подобных цифровых систем?

А.Б.: В России сроки окупаемости соизмеримы с международными. Если предприятия ранее не были «циф-

ровизированы», инвестиции окупаются быстро, иногда — прямо сразу, потому что выявляются ранее невидимые болевые точки, причем исправить многое можно сравнительно небольшими ресурсами. Последующие шаги могут потребовать более сложного анализа и внедрения комплексных технологий и решений, которые требуют глубоких изменений и инвестиций в долгосрочной перспективе. Перед тем, как принять решение, мы помогаем нашим заказчикам просчитать эффективность и риски инвестиций в те или иные цифровые решения. У всех проблемы свои. У кого-то проблемы с незапланированной остановкой производства в связи с устаревшим оборудованием и технологиями, у кого-то — с безопасностью персонала, у кого-то — с логистикой,

«Мы помогаем нашим заказчикам просчитать эффективность и риски инвестиций в те или иные цифровые решения»



у кого-то — с планированием. На этапе строительства нового объекта мы предлагаем целый ряд решений начиная с 3D-проектирования и BIM-моделирования — все это позволяет сделать цифровой двойник предприятия. На работающих предприятиях мы можем улучшить процессы, повысить квалификацию персонала. К примеру, у нас есть 3D-тренажеры, позволяющие моделировать различные ситуации на предприятии и эффективно повышать качество подготовки технического персонала.

— Какие подходы к цифровизации предлагает Schneider Electric своим заказчикам?

С.П.: Schneider Electric занимается цифровизацией уже около 30 лет. Мы — одни из мировых лидеров и в оборудовании для электроснабжения, и в промышленной автоматизации, и в создании центров обработки данных. Мы были одними из первых, кто запустил промышленный интернет. Технологии эволюционировали, поэтому сейчас настало время, когда они распространяются повсеместно.

Мы занимаемся цифровизацией практически на всех уровнях работы бизнеса. Первый уровень — это «железо». Второй — сбор и обработка больших данных. Третий — аналитика. Разумеется, мы занимаемся кибербезопасностью, и это касается всех перечисленных трех уровней. Должен заметить, если раньше под кибербезопасностью подразумевались некие антивирусы — фильтры, которые прилегают к операционной системе, ограждая от возможных проблем, то теперь ситуация изменилась. В наших новых продуктах кибербезопасность буквально



Заместитель генерального директора по стратегии, инновациям и региональному развитию Schneider Electric Армен Бадалов



Региональный директор компании по Сибири и Дальнему Востоку Станислав Павловский

встроена в операционную систему, не давая возможности проникнуть вредоносным программам.

Все три перечисленных уровня цифровизации в компании Schneider Electric объединены в единую архитектуру EcoStruxure, которая позволяет разрабатывать и внедрять комплексные целевые решения для различных отраслей промышленности.

— Как вы видите стратегию цифровой трансформации в целом?

С.П.: Компания Schneider Electric выделяет три ключевых аспекта цифровой трансформации: новое поколение рабочих, формирование цифровой цепочки поставок и изменение принципов управления операционной и производственной эффективностью предприятия.

Во-первых, благодаря современным технологиям увеличиваются возможности работающего персонала, и можно решить проблему дефицита квалифицированных кадров.

Для решения этих задач мы предлагаем использовать системы динамического моделирования DynSim. Данный продукт позволяет создавать тренажеры операторов, использующие технологии дополненной реальности. Это новый тренд в мире, благодаря которому работник мо-

ментально получает всю информацию, необходимую для работы с той или иной технологической установкой: техническую документацию, параметры, режимы работы, данные о процессе в реальном времени.

Во-вторых, сейчас мы имеем возможность прогнозировать сбои в работе оборудования, это увеличивает безопасность и надежность производственных активов. Международный подход к управлению активами включает в себя пять основных компонентов:

1. Прием данных, который обеспечивается автоматизированной системой управления технологическими процессами на базе программируемых логических контроллеров или распределенными системами управления и SCADA-системами.

2. Сбор всех остальных данных (производственных и непроизводственных). Сюда можно отнести систему IntelTrac, разработанную компанией Schneider Electric.

3. Анализ информации — системы предиктивной аналитики, которые сегодня благодаря своим впечатляющим возможностям получают все большее распространение на рынке. У Schneider Electric продукт этого класса называется Avantis Prism.

4. Организация порядка работы и систем уведомления.

5. Визуализация информации о состоянии активов. Ярким примером такого инструмента могут служить возможности MES-системы Ampla, о которых мы уже говорили.

В-третьих, все процессы становятся более прозрачными. И это дает возможность для оптимизации и устранения узких мест, ограни-

чивающих общую эффективность компании.

— Вы предлагаете свою продукцию и решения только для промышленных гигантов или вас также интересует малый и средний бизнес?

С.П.: Schneider Electric производит розетки и выключатели для квартир, разрабатывает технологии многого дома, оборудование для агропромышленных предприятий и фитнес-центров, больницы и новых спортивных арен, решения для нефтеперерабатывающих заводов и атомных станций. Наша продукция востребована во многих отраслях.

— С какими компаниями Schneider Electric работает в Сибири и на Дальнем Востоке?

С.П.: На сегодняшний день мы работаем со всеми крупными клиентами региона. Это и портовая инфраструктура, например угольные терминалы порта «Восточный», стивидорная компания «Владивостокский морской торговый порт», крупнейшая судостроительная верфь России ССК «Звезда». Наша работа направлена на взаимодействие с региональными сетевыми компаниями — «Дальневосточной распределительной сетевой компанией» (ДРСК), городскими сетями «Владивостокского предприятия электрических сетей» (ВПЭС).

Созданные на уровне правительства РФ и курируемые Корпорацией развития Дальнего Востока территории опережающего развития (ТОРы) с льготным налоговым климатом привлекают большое количество резидентов. Наша работа направлена на взаимодействие с этими резидентами, например «Русатом», компаний «Арика» и многими другими. Нельзя забывать о сегменте жилищного строительства, которому мы можем предложить широкую гамму оборудования разного ценового сегмента.

Невозможно выделить какой-то определенный сегмент или пул заказчиков. Мы накопили большую экспертизу в разных сегментах и направлениях рынка. В России чаще всего работаем в таких сегментах, как нефть и газ, металлургия и горнодобывающая промышленность, центры обработки данных, гражданское строительство.



— Как изменились потребности ваших клиентов за последние годы?

С.П.: Как вы знаете, много компаний региона, таких как СУЭК, «Полиметалл», «Полюсзолото», «Евраз» и другие, активно работают на зарубежных рынках и тесно встроены в мировую экономику. Они хотят быть успешными на мировой арене. Те компании, которые хотят там закрепиться, должны соответствовать определенному уровню эффективности. Поэтому они широко вне-

дряют лучшие мировые практики на своих площадках. Новые технологии проникают во все сферы производства, и глубина проникновения зависит от специфики деятельности той или иной компании. Многие производители ищут и внедряют цифровые решения, придумывают свои методики оценки эффективности, обмениваются друг с другом опытом.

Компания Schneider Electric готова к цифровой трансформации. Мы позитивно оцениваем перспективы дальнейшего развития рынка цифровых решений. На данный момент это одно из важнейших условий конкурентоспособности компаний, которые хотят работать на международных рынках. Цифровая трансформация на данный момент является одним из основных драйверов роста экономики в целом. Мы видим, что цифровизация обретает все более конкретные очертания на промышленном рынке. У передовых предприятий появляются новые инструменты для повышения эффективности, снижения себестоимости продукции и достижения целей в области устойчивого развития.

— Как оцениваете перспективы цифровизации в Сибири и на Дальнем Востоке?

С.П.: Основные перспективы сибирских и дальневосточных регионов мы связываем с высоким спросом на сырьевые ресурсы в мире. Этот спрос будет поддерживаться в ближайшие десятилетия. Также в регионе строится много инфраструктурных объектов: больницы, стадионы, школы, логистические центры и т.д. — для этих объектов у Schneider Electric есть решения в рамках нашей передовой концепции EcoStruxure, есть уже реализованные проекты.

Сейчас везде говорят о «цифровой трансформации», «индустрии 4.0», «интернете вещей» и «искусственном интеллекте». Стать про-

«Стать провайдером современных трендов и концепций — одна из основных задач Schneider Electric в регионе»



вайдером этих современных трендов и концепций — одна из основных задач Schneider Electric в регионе. Мы стремимся к тому, чтобы регион стал самым инновационным и цифровым в России благодаря нашим мировым наработкам совместно с партнерами и концепции EcoStruxure.

— Почему для вас этот регион так важен?

С.П.: Для Schneider Electric Сибирь и Дальний Восток — регионы долго-

срочного роста. Они обладают неоспоримыми преимуществами: во-первых, это близость к Азиатско-Тихоокеанскому региону, во-вторых, природные богатства, в-третьих, государственная поддержка развития регионов. Все эти преимущества дают уникальные возможности для создания и развития абсолютно разных бизнес-проектов. Новые стройки, модернизация старых предприятий, существующие современные предприятия регионов — все это дает нам возможность применения нашей инновационной платформы EcoStruxure для различных сегментов промышленности и инфраструктурных объектов разного назначения. На наш регион компания возлагает большие надежды в перспективе ближайших 10 лет.

На данный момент Сибирь и Дальний Восток в структуре Schneider Electric — регионы опережающего роста продаж. На этот год у нас также очень амбициозные планы. Сегодня они входят в тройку лидеров по объему продаж в России, а Schneider Electric является одним из лидеров в Сибири и на Дальнем Востоке по внедрению решений для электроснабжения, электроснабжения и промышленной автоматизации в разных сегментах рынка. У нас здесь много партнеров, но мы также работаем напрямую с ключевыми заказчиками, предлагая проекты под ключ. Например, внедрение современной автоматизирован-

«Цифровая трансформация на данный момент является одним из основных драйверов роста экономики в целом»

ной системы управления технологическими процессами на Яйском НПЗ Schneider Electric делала и делает самостоятельно.

— Как вы понимаете, у вас немало конкурентов и в Западе, и в Востоке — США, Европа, Япония, Китай?

А.Б.: В основном, конечно, Европа. Что до Китая, то конкуренция идет, скорее, на уровне инвестиций. Япония — конкуренты в области автоматизации. В области энергетики есть конкуренция с корейскими производителями. Тем не менее в области продажи оборудования электроснабжения мы лидеры в регионе. В автоматизации — наступаем на пятки конкурентам, — давая расслабиться.

— В чем, на ваш взгляд, ваше преимущество? Чем вы лучше других?

А.Б.: Как чем?! Мы — Schneider Electric. Мы — уникальны. Если брать любой аспект нашей работы, то, в отличие от наших конкурентов, мы подходим к решению проблем комплексно, предлагая весь спектр продукции и технологий. Ни у одного из наших конкурентов такого подхода нет. Кто-то обладает технологиями автоматизации, но не занимается электроснабжением. Кто-то делает качественное электроснабжение, но не силен в автоматизации. Кто-то делает промышленную автоматизацию, но не делает дискретную. И так далее. В каждом из этих сегментов, разумеется, есть конкуренция. Мы уважаем своих конкурентов и предлагаем решения в каждом из локальных направлений, но комплексные решения плюс цифровизация и свое программное обеспечение дают нам преимущество. Кроме всего прочего, у нас крупнейшая сеть технологических партнеров, которой нет ни у одного из наших конкурентов. Более того, у нас 35 офисов по всей России, три логистических центра, шесть заводов. 60% реализуемой здесь продукции мы производим в России.

Schneider Electric имеет сеть научных исследовательских центров, два из которых расположены в СНГ: один в Сколково, другой в Иннополисе (Татарстан). Одна из составляющих нашей стратегии развития в регионе — это работа с ведущими вузами Сибири и Дальнего Востока. Там, где присутствует Schneider Electric, всегда есть партнерские университеты. Например, Томский политехнический университет, где мы открыли Центр компетенций «Schneider Electric — ТПУ». По нашему мнению, это первый центр такого уровня, открывшийся за Уралом. Выпускники, которые обучались на нашем оборудовании, сейчас есть практически на любом промышленном предприятии региона. В будущем мы планируем развивать работу в данном направлении.

Беседовал Аркадий Кадиев

Золотая лихорадка

По итогам первого полугодия все мировые центральные банки приобрели 374 тонны золота. Крупнейшими покупателями драгоценного металла стали центробанки Польши, России, Китая, Турции и Казахстана. Таким образом они защищают свои золотовалютные резервы от рисков, связанных с действиями финансовых регуляторов США и Евросоюза, а также с геополитической неопределенностью. При сохранении темпов роста запасов уже в ближайшие два года Россия может войти в тройку стран-лидеров по объему золота в резервах, потеснив Францию и Италию.

— финансы —

По итогам первого полугодия мировые центральные банки, по оценкам World Gold Council (WGC), нарастили запасы золота в резервах на 374,1 т, доведя их до рекордной величины 34,076 тыс. т. Этот прирост на 57% выше показателя аналогичного периода 2018 года и самый высокий с 2010 года, когда они стали нетто-покупателями металла.

На общем фоне выделяются пять стран, чьи ЦБ особенно активно наращивают свои вложения в драгоценный металл. Лидером рейтинга стал центробанк Польши, который увеличил объем золота в резервах почти вдвое, доведя его до 228,2 т, причем более 90 т было приобретено в июне. Второе место занял Банк России, который в этом году увеличил объем золота в своих резервах на 94 т, доведя его до 2208,35 т, тем самым укрепил позиции в пятерке суверенных ЦБ по запасам драгоценного металла в резервах. Ближайший российский конкурент — Народный банк Китая — активно наращивает вложения. За шесть месяцев китайский регулятор приобрел 74 т металла и довел его объем в резервах до 1926,5 т. Еще около 60 т драгметалла приобрел ЦБ Турции, доведя золотые резервы до 314 т. Пятерку замыкает Казахстан, центральный банк которого нарастил запас золота на 25 т — до 375,4 т.

Почему золото

Золото всегда было важнейшим элементом мировой финансовой системы. Благодаря долговечности, простоте обработки, хранения и идентификации, а кроме того, ограниченному запасам и высокой стоимости золота исторически использовалось многими народами в качестве меры стоимости товаров и услуг. Даже с появлением бумажных денежных единиц ситуация менялась не сразу. Первоначально они лишь удостоверяли наличие золота у эмитента купюр и свободно конвертировались в металл в соответствии с указанным на них золотым содержанием. Так, в Америке в 1792 году было установлено, что одна унция золота стоит \$19,3, в 1834 году за унцию уже давали \$20,67, а в 1934 году — \$35.

По мере взросления мировой экономики и роста товарооборота между странами золото уже не могло удовлетворять требованиям ликвидности, и роль бумажных денег начала расти. Уход от золотого стандарта начался в 1944 году. 75 лет назад в городке Бреттон-Вудс американского штата Нью-Гемпшир 790 делегатов из разных стран договорились создать мировую валютную

систему, при которой американский доллар стал основной международной валютой. Его курс был обеспечен золотым запасом Соединенных Штатов, который на тот момент составлял почти 70% всего золота в мире. Курс всех остальных валют привязывался к доллару, и он тоже обеспечивался драгоценным металлом. Цена «желтого» металла была жестко зафиксирована на уровне \$35 за тройскую унцию. «В то время золото было необходимо для проведения денежно-кредитной политики и, следовательно, держалось центральными банками в качестве резервного актива», — отмечает руководитель исследований проблем будущих поколений Julius Baer Карстен Менке.

На фоне растущей инфляции и внешнеторгового дефицита США долго смогли сохранять золотую привязку на установленном уровне. Усугублялась ситуация тем, что многие банки предъявляли доллары к обмену на драгоценный металл, что гарантировалось бреттон-вудским соглашением. В результате в 1971 году президент США Ричард Никсон отменил привязку доллара к золоту. Спустя пять лет решение вступило в силу, после чего была создана так называемая ямайская валютная система плавающих курсов. Следом за этим казначейство США, МВФ и центральные банки других стран принялись активно распродавать золото. За пять лет они продали 1,23 тыс. т металла. В 80-х годах продажи прекратились и возобновились только в 90-е годы. Драгметалл не приносил процентного дохода (по сравнению, например, с государственными облигациями — еще одним ключевым резервным активом), поэтому центробанки начали его продавать», — поясняет Карстен Менке.

С начала нового века продажи осуществлялись преимущественно в рамках соглашения, которое было заключено в Вашингтоне в сентябре 1999 года между 17 центральными банками, включая ЕЦБ. Эти договоренности ограничивали объем продаж золота центральными банками на пятилетний интервал. Если раньше они могли продавать любое количество имеющегося благородного металла, то после вступления в силу вашингтонского соглашения — не более 2 тыс. т за пять лет, или 400 т в год. Впоследствии действие договора продлевалось трижды — в 2004, 2009 и 2014 годах. В первые годы действия договора объемы продаж стабильно превышали договоренности, но уже с 2009 года начали снижаться, а с 2012-го практически прекратились. В то же время центральные банки раз-



Возможность использования золота в качестве предмета залога повышает привлекательность металла для центральных банков

вивающихся стран начали активно наращивать вложения в золото.

Поправки на кризис

Ситуация кардинально изменилась после кризиса 2008 года, который сопровождался не только спадом мировой экономики, но и банкротством финансовых институтов, которые еще недавно выглядели неубиваемыми. В частности, в феврале 2008 года в Великобритании был национализирован банк Northern Rock, спустя месяц американский Bear Stearns был куплен JP Morgan Chase всего за \$240 млн, хотя еще годом ранее оценивался более чем в \$30 млрд. Летом того же года Федеральная резервная система США была вынуждена спасти ипотечные компании Fannie Mae и Freddie Mac. Кульминацией кризиса стало объявленное 15 сентября банкротство инвестбанка Lehman Brothers, ранее одного из ведущих в мире финансовых конгломератов. В таких условиях сомнения начали вызывать даже суверенные рейтинги, что вынудило центральные банки переосмыслить действующую долгие годы систему ставок и вновь обратиться к «защитным активам», таким как золото.

«Увеличение вложений в драгоценный металл — способ диверсификации структуры резервов в условиях, когда растет неопределенность по поводу перспектив мировой торговли и мировых финансовых рынков», — поясняет старший аналитик рынка металлов Commodities Content & Research, Refinitiv Натали Скотт-Грей. Она подчеркивает, что с точки зрения безопасности золота в гораздо меньшей степени, чем, например, ценные бумаги, зависит от других активов. По-

этому когда на финансовых рынках наступает кризис, цена на этот металл обычно растет, и держать его в валютном портфеле — отличный способ диверсификации рисков.

Добавляла привлекательности вложениям в золото и проводимая в кризисные годы денежно-кредитная политика ведущих центральных банков. Для выхода из кризиса ФРС США и ЕЦБ были вынуждены снизить ставки и направить на выкуп активов огромный объем ликвидности, что незамедлительно сказалось на инфляции. За пять лет действия программ баланс активов ЕЦБ вырос более чем на €1,1 трлн, а ФРС — на \$3,6 трлн. «Низкие процентные ставки во многих развитых странах, например в Соединенных Штатах, Германии или Швейцарии, сократили привлекательность доллара США, евро или швейцарского франка в качестве резервных валют. Но повысили привлекательность золота», — отмечает Карстен Менке.

Важную роль в восстановлении спроса со стороны центральных банков на золото сыграло увеличение ликвидности рынка драгоценных металлов. По оценкам WGC, ежедневно золото продается на спотовом, производном и внебиржевом рынках на сумму от \$50 до \$80 млрд. «Возможность использования золота в качестве предмета залога еще больше повышает привлекательность металла для центральных банков», — отмечает Натали Скотт-Грей. Актуальный пример, на ее взгляд, — центральный банк Венесуэлы, который за последние несколько лет (до санкций США) заключил сделки по обмену золота на доллары США с крупными банками, чтобы обеспечить приток ликвидности.

Некоторые ЦБ, похоже, по-прежнему убеждены, что большая доля благородного металла повыша-

ет стабильность их национальной валюты. Об этом свидетельствует опрос центробанков, проведенный во втором квартале WGC. Из 186 учреждений, которые осуществляют типичные функции центральных банков, анкета была отправлена 150 организациям. Ответ был получен только от 39 ЦБ, годом ранее ответ давали только 22 учреждения. «Когда попросили ранжировать релевантность факторов, лежащих в основе их инвестирования в золото, центральные банки развивающихся стран поставили на первое место „долгосрочный запас стоимости“ и „отсутствие дефолта“. Банки с развитой экономикой ставят исторические позиции на первое место, отражая их высокие запасы на следствия от золотого стандарта», — отмечается в отчете WGC.

Впрочем, некоторые аналитики считают такой подход анахронизмом. «Мы не можем согласиться с мнением, что драгоценный металл повышает стабильность национальной валюты, поскольку валюты, особенно развивающихся стран, гораздо больше зависят от движения капитала и настроений на рынке капитала», — отмечает Карстен Менке.

Политический фактор

В последние годы все больше центральных банков вынуждены наращивать вложения в благородный металл не только из экономических, но и из политических соображений. Это хорошо прослеживается в действиях ЦБ России, который после референдума о статусе автономной республики Крым и его присоединения к России резко увеличил вложения в металл. Если до событий марта 2014 года российский регулятор приобретал около 20 т металла в квартал, то после их свершения показатель поднялся выше 50 т. В последующие пять лет вне зависимости от конъюнктуры и состояния экономики ЦБ в среднем покупал за квартал 56 т и за пять лет увеличил долю золота в резервах на 1,2 тыс. т.

Ключевым фактором «перекладки» в золото стали соображения геополитического толка и общее стремление обезопасить себя от рисков финансового урона со стороны США, считают аналитики. «Российский Центральный банк покупает золото не только как безопасное убежище и средство защиты от растущей инфляции, но и как дополнительный актив для диверсификации своего портфеля в свете сохраняющихся и новых санкций, введенных против страны Соединенными Штатами», — считает Натали Скотт-Грей. Беспокойство у ЦБ РФ может вызывать то обстоятельство, что США не гнушаются заморозки счетов. Это особенно актуально после того, как в прошлом году конгрессмены заговорили о блокировке счетов крупных государственных банков. «Возможность блокировать долларские счета „враждебных“ компаний даже в третьих странах дает американцам огромный простор для финансового маневра даже без учета более „традиционных“ инструментов санкций (многие из которых уже были применены в отношении России)», — отмечает старший аналитик IHS WM Георгий Окрочедлишвили.

Вложения ЦБ в золото растут как за счет общего роста резервов, так и

за счет сокращения доли активов, номинированных в долларах. Это отчетливо стало видно после того, как в апреле 2018 года минфин США ввел новые жесткие антироссийские санкции. Тогда всего за месяц вложения России в US Treasuries сократились вдвое, с \$96,1 до \$48,7 млрд, а уже в мае они опустились до \$14,9 млрд. Спустя год (в мае 2019 года) вложения составили уже \$12,024 млрд, что почти в 14 раз меньше пикового значения, достигнутого в феврале 2013 года. По данным ЦБ на конец прошлого года, доля доллара США в рыночной стоимости активов составила 22,7% против 43,7% в июне 2017 года, в то же время в евро — выросла с 22,2 до 32%, в юанях — увеличилась втрое, с 5 до 14,2%.

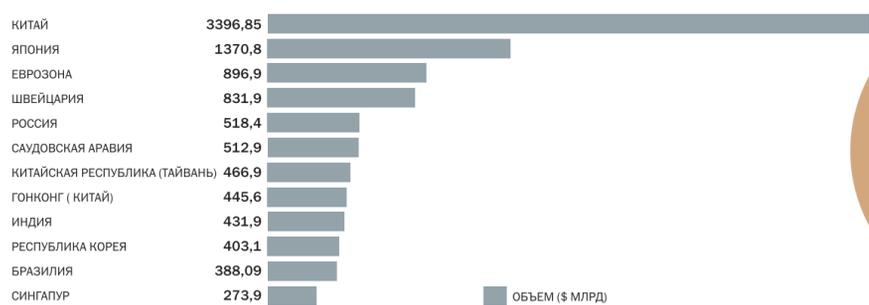
О причинах, побудивших Россию к диверсификации золотовалютных резервов, неоднократно говорили представители ЦБ. Осенью прошлого года глава ЦБ Эльвира Набиуллина отмечала, что регулятор проводит политику диверсификации международных резервов с учетом экономических, финансовых и геополитических рисков.

Антидолларовый актив

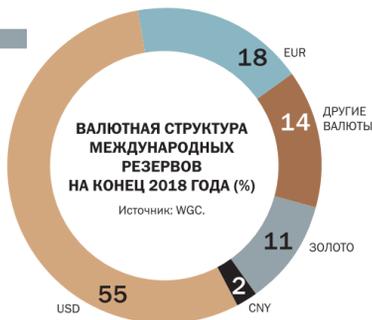
Российский ЦБ — не единственный центробанк, который наращивает вложения в драгметалле по политическим соображениям. Схожие шаги проводились в Турции, которая в прошлом году пошла под американские санкции. Летом прошлого года США ввели экспортные пошлины на турецкую сталь и алюминий. После этого курс национальной валюты страны обвалился на 20%. По данным WGC, за последние два года турецкий ЦБ увеличил вложения в золото на 140 т. «Хотя Турция пока еще формально является членом НАТО и союзником США, амбиции Эрдогана и начатая им в последние годы активная смена внешнеполитической ориентации страны уже привели к значительному охлаждению отношений между США (вместе с ЕС) и Турцией. Неудивительно, что на этом фоне турки также стремятся быть менее уязвимыми для (потенциальных) западных санкций», — считает Георгий Окрочедлишвили.

Внешнеэкономическая политика Вашингтона сильнее всего ударила по Китаю. В прошлом году США ввели заградительные пошлины на китайские товары общей стоимостью \$34 млрд, а также рассматривалась возможность расширения программы до \$200 млрд. Однако расширения она не была, так как главы государств договорились в ноябре о начале в январе 2019 года переговоров. Эти переговоры не увенчались успехом, и в мае Вашингтон расширил ограничения в отношении китайской продукции в общей сложности на \$200 млрд. В августе президент США Дональд Трамп объявил о введении пошлин в 10% на товары из Китая стоимостью \$300 млрд с 1 сентября. «На фоне текущей внешнеэкономической напряженности для Китая это также связано с политической позицией. Золото можно рассматривать как „антидолларовый актив“ из-за его обратной связи с валютой США. Как правило, оно дорожает, когда доллар обесценивается, и наоборот», — отмечает Карстен Менке.

СТРАНЫ С САМЫМИ БОЛЬШИМИ ЗОЛОВОВАЛЮТНЫМИ РЕЗЕРВАМИ НА ИЮНЬ 2019 ГОДА ИСТОЧНИК: МВФ.



КРУПНЕЙШИЕ ДЕРЖАТЕЛИ ЗОЛОТА ИСТОЧНИК: WGC.



Сергей Аврамов: «Мы наращиваем наше присутствие в Азиатско-Тихоокеанском регионе и сотрудничаем с зарубежными банками и компаниями»

Председатель правления Азиатско-Тихоокеанского банка рассказал о результатах работы банка, специфике его развития, а также о том, как из периферийного финансового учреждения создать крупный мультирегиональный банк.

— интервью —

— АТБ на финансовом рынке 27 лет, как за это время из небольшого регионально-банковского учреждения создать крупный мультирегиональный банк с универсальной сетью?

— Действительно, существует немного примеров того, как из небольшого периферийного финансового учреждения вырастает крупный мультирегиональный банк. Я считаю, что такой опыт — безусловно, наше преимущество, так как мы умеем быстро анализировать рынок и текущую экономическую ситуацию, поддерживая прямую связь с многочисленными регионами присутствия нашего банка. И, наверное, именно поэтому мы для многих клиентов являемся «домашним» банком в полном смысле этого слова.

За четверть века банк вместе со страной и банковской системой прошел все этапы становления. По-настоящему переломным для нас стал 2018 год: в банк была введена временная администрация, мы успешно прошли процедуру финансового оздоровления под руководством управляющей компании Фонда консолидации банковского сектора (УК ФКБС), после чего банк России стал владельцем более 99% акций АТБ. К управлению пришла принципиально новая команда талантливых и амбициозных специалистов. С этого момента интерес к АТБ возрос, в банк стали обращаться новые клиенты в дополнение к нашей старой лояльной клиентской базе.

Сейчас с полным правом можно говорить о нашей конкурентоспособности практически во всех регионах, где банк осуществляет свою деятельность. Причина — расширение линейки предлагаемых банком инструментов и услуг, а также компетенций сотрудников на достойном уровне. Особо отмечу, что в АТБ всегда с особым вниманием относятся к своим специалистам, к людям, которые каждый день работают над тем, чтобы банк именно в их городе и регионе считался лучшим. 80% специалистов работают в АТБ в течение многих лет, чем мы очень дорожим.

Учитывая темпы нашего развития, я выражаю надежду, что уже через несколько лет АТБ станет не только мультирегиональным, но и банком с международной составляющей. Уже сейчас мы планомерно наращиваем наше присутствие в Азиатско-Тихоокеанском регионе и сотрудничаем с зарубежными банками и компаниями, особенно с представленными в регионе.

— На что сейчас делает упор АТБ? Какие основные направления развития в приоритете у банка?

— Драйверами нашего роста всегда были корпоративный бизнес и розничные операции. Сейчас важно довести до совершенства механизм предоставления традиционных услуг и инструментов, таких как расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, лизинг, банковские гарантии и прочее. При этом мы осваиваем новые направления: экспортные кредиты, проектное финансирование, аккредитивы, привлечение международных партнеров, хеджирование рисков и многое другое. В настоящее время получает интенсивное развитие наша работа на финансовых рынках, заключаются и готовятся сделки с ценными бумагами и деривативами, на новый уровень выходит подготовка и структуризация сделок и секьюритизационных проектов.

Активная работа ведется в розничном блоке. В данный момент мы не только разрабатываем и расширяем кредитную линейку, но и принципиально по-новому подходим к кредитным и дебетовым картам и вкладам. В скором времени мы представим сразу два выгодных для держателей карт предложения, первое из которых связано с новой системой выплаты кэшбэка, а второе — с сохранением всех процентов даже при досрочном снятии денежных средств с накопительного счета. Кроме этого, для удобства и оперативности мы постоянно расширяем возможности дистанционного обслуживания как для наших корпоративных клиентов, так и для физических лиц.

— Какими инструментами банк пользуется, чтобы оставаться конкурентоспособным на рынке банковских услуг?

— Во-первых, АТБ является участником нескольких государственных программ: субсидирования субъектов МСП Минэкономразвития и стимулирования кредитования субъектов МСП (Корпорация МСП). Например, в соответствии с условиями первой программы предприниматели смогут получить льготные кредиты в АТБ по ставке не более 8,5%, не уплачивая дополнительные комиссии и сборы. Это льготный кредит — от 3 млн до 1 млрд рублей на срок до 10 лет. В соответствии со второй программой представители бизнеса смогут получить льготный кредит на сумму от 3 млн рублей по ставке 9,6–10,6% годовых. Отличие этих программ заключается в сроке действия бизнеса, оборотных

средств и приоритетности в отрасли экономики. При этом банк оказывает полную консультационную помощь предпринимателям, нуждающимся в кредите, и подбирает для них наиболее подходящую программу. Если же предприниматель не попадает ни под одну из них, то мы можем предложить свою линейку кредитов, так как в АТБ есть собственные программы для кредитования малого, среднего и микробизнеса, программа беззалогового кредитования, торговое финансирование и проектное кредитование.

Во-вторых, мы активно взаимодействуем с правительствами субъектов, в которых работаем. На этом Восточном экономическом форуме мы подписали ряд соглашений о сотрудничестве с главами Магаданской области и города Магадан, Камчатского края, Чукотской автономной области, в близкой перспективе подписание рамочных договоров о сотрудничестве с Амурской областью и Хабаровским краем. Цель соглашений — совместное социальное и экономическое развитие регионов. Мы уже участвуем в реализации государственных программ по поддержке регионального бизнеса и местного

«Драйверами нашего роста всегда были корпоративный бизнес и розничные операции. Сейчас важно довести до совершенства механизм предоставления традиционных услуг и инструментов, таких как расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, лизинг, банковские гарантии и прочее»



Председатель правления Азиатско-Тихоокеанского банка Сергей Аврамов

циации финансового сотрудничества, Российско-Азиатского союза промышленников и предпринимателей. В мае 2017 года АТБ стал первым российским участником Азиатской ассоциации финансового сотрудничества (Asian Financial Cooperation Association), учрежденной по инициативе премьера Госсовета КНР Ли Кэцзяна в мае 2016 года. Основой для этого является, прежде всего, экономическая активность наших клиентов, а также высокая взаимная заинтересованность в сотрудничестве.

— Как это отражается на работе АТБ и какие перспективы в этом направлении вы видите?

— АТБ обслуживает около 1800 компаний, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, из которых половина ведет бизнес с китайскими партнерами. Крупными региональными партнерами АТБ в Китае являются Longjiangbank, Heihe Rural Commercial Bank и Harbin Bank.

Основа этого направления бизнеса — активность трансграничной торговли компаний в регионах нашего присутствия с компаниями Китая. Одним из новых и перспективных продуктов сотрудничества между нами и китайскими банками является выстраивание партнерских отношений между нашими клиентами. Это позволяет создать дополни-

тельные возможности для развития бизнеса наших клиентов, а банки сотрудничают в сфере совместного предоставления финансовых услуг и получения прибыли от кросс-селлинга.

«Для АТБ одним из приоритетных направлений работы является выстраивание международных отношений. У нас накоплен солидный опыт работы с компаниями и банками Китая, Японии, Южной Кореи»

тительной для развития бизнеса наших клиентов, а банки сотрудничают в сфере совместного предоставления финансовых услуг и получения прибыли от кросс-селлинга.

традиционными для нашего банка продолжают оставаться такие сферы сотрудничества, как корреспондентские отношения (взаимные корреспондентские счета), открытие и ведение счетов ЛОРО китайским банкам-резидентам в рублях, долларах США, евро; осуществление международных расчетов в китайских юанях, японских йенах, долларах США, евро; сотрудничество на рынке МБК в области депозитных операций; торговое финансирование; банковный бизнес.

Наш банк надеется на благоприятное развитие отношений с китайскими банками в форматах, общепринятых в международной банковской практике, и на то, что доля китайских банков в фондировании торговых операций своих клиентов с Россией будет расти.

Со своей стороны мы будем активно предлагать новые сделки китайским банкам, при этом максимально гибко относиться к возникающим вопросам и приходить к взаимовыгодным решениям.

— Именно АТБ стал первым российским участником Asian Financial Cooperation Association, учрежденной по инициативе премьера Госсовета КНР Ли Кэцзяна. Что это дало банку?

— Действительно, в начале 2017 единственный банк России стал участником Asian Financial Cooperation Association. Это был очень важный шаг на пути развития и укрепления наших позиций на международной арене. Во-первых, участие в AFCA способствовало использованию национальных валют в трансграничных расчетах, повышению эффективности от реализации торговых и инвестиционных проектов, а также углублению регионального взаимодействия, профилактике и ликвидации финансово-экономических рисков. Во-вторых, после вступления в эту организацию в 2017 году АТБ удвоил объемы финансирования внешнеторговых сделок клиентов банка по сравнению с 2016 годом.

— Азиатско-Тихоокеанский банк известен, помимо прочего, и как один из крупнейших операторов на российском рынке драгоценных металлов. Почему АТБ счи-

тительской нестабильности, а также ежегодного увеличения объемов добычи в России полагаем, что выбрали правильную стратегию активного развития данного направления бизнеса.

Одним из весьма перспективных направлений нашего бизнеса мы видим как поставки нашим китайским партнерам слитков из драгоценных металлов и совершение торговых операций по обезличенным счетам, так и поставки монет из драгоценных металлов для реализации на китайском рынке. Сейчас сотрудничество АТБ с финансовыми институтами Китая, прежде всего с региональными банками, продолжает укрепляться. Участие АТБ в AFCA способствовало более тесному сотрудничеству с финансовыми институтами Китая и его дальнейшему развитию.

«В банке выстроена модель работы от кредитования золотодобычи до конечной реализации слитков золота, в наши задачи входит дальнейшее расширение присутствия на рынке, создание новых продуктов и обеспечение достойной конкуренции крупнейшим российским банкам»

— Какова дальнейшая стратегия развития банка?

— Мы продолжим развивать сервисную и продуктовую линейку, отдавая предпочтение цифровизации и новым технологиям. Помимо прочего, в настоящее время мы находимся на стадии подписания меморандума о сотрудничестве с инновационным центром «Сколково». Мы видим положительный опыт взаимодействия центра и других российских банков в сфере инновационных внедрений и, конечно, не можем и не хотим игнорировать тот факт, что подобные проекты помогают развитию банка, выводя его на новый современный и прогрессивный уровень.



го населения, оказываем финансирование приоритетных инвестиционных проектов. В ближайших планах — расширение сфер сотрудничества в этом направлении: строительство, энергетика, инженерная и транспортная инфраструктуры и многое другое. Мы, со своей стороны, готовы к сотрудничеству и на федеральном, и на субфедеральном, и на региональном уровне и, таким образом, к оказанию помощи в вопросах развития края или области. У нас уже имеется положительный опыт взаимодействия с различными крупными компаниями и корпорациями, мы находимся в постоянном диалоге с государством для реализации проектов, направленных на улучшение экономической ситуации и инвестиционной привлекательности региона.

Кроме того, для АТБ одним из приоритетных направлений работы является выстраивание международных отношений. У нас накоплен солидный опыт работы с компаниями и банками Китая, Японии, Южной Кореи. АТБ — активный участник Российско-Китайского финансового совета, Азиатской ассо-

тает необходимым активно развивать это направление?

— АТБ имеет многолетний положительный опыт работы в области финансирования золотодобывающих предприятий, а также купли-продажи драгоценных металлов на российском и международном рынках.

Главными драйверами развития в данном направлении мы считаем большую филиальную инфраструктуру банка в регионах добычи драгоценных металлов, хорошую экспертизу и знание потребностей клиентов-недропользователей, возможности комплексного обслуживания при сохранении индивидуальных решений для каждого нашего клиента. В банке выстроена модель работы от кредитования золотодобычи до конечной реализации слитков золота, в наши задачи входит дальнейшее расширение присутствия на рынке, создание новых продуктов и обеспечение достойной конкуренции крупнейшим российским банкам. С учетом роста мировых цен на золото и увеличения спроса на драгоценный металл как хеджирующий актив в период экономической и поли-

тает необходимым активно развивать это направление?

— АТБ имеет многолетний положительный опыт работы в области финансирования золотодобывающих предприятий, а также купли-продажи драгоценных металлов на российском и международном рынках.

О БАНКЕ:

«Азиатско-Тихоокеанский Банк» (ПАО) — один из крупнейших мультирегиональных банков, основан в 1992 году. Более 99% акций принадлежит Банку России. АТБ предоставляет полный комплекс банковских продуктов и услуг для физических и юридических лиц. Филиальная сеть АТБ включает 199 подразделений в 108 населенных пунктах в 19 регионах страны.

Головной офис банка располагается в Благовещенске (Амурская область).

По данным на 1 августа 2019 года, собственный капитал АТБ составляет 10,4 млрд руб., чистые активы — 90,5 млрд руб.

Генеральная лицензия на осуществление банковских операций №1810 выдана Банком России 4 августа 2015 года.

Оценку не спасли реформы

Невысокий спрос на услуги оценщиков и демпинг в прошедшем году оставались одной из основных проблем рынка. И даже введение аттестации оценщиков не изменило ситуацию. Новые подходы к оценке кадастровой стоимости также не дали рынку ожидаемых точек роста. Впрочем, эксперты отмечают, что заметны на рынке и позитивные перемены, которые способны привести к его консолидации и повышению ожидаемого качества услуг оценщиков.

— бизнес —

2018-й стал, по словам экспертов, еще одним кризисным годом для рынка оценки, несмотря на происходящие изменения. Все, что раньше формировало спрос на услуги по оценке, падает — объемы корпоративных сделок и сделок на рынке недвижимости, объемы кредитования, оценка для МСФО. Проблема низкого качества услуг была и остается основной сегодня на рынке. О ней заявляют Минэкономразвития, Росимущество, ЦБ, крупнейшие потребители оценочных услуг. И произошедшие изменения, в том числе на законодательном уровне, проблемы не решают.

Введение аттестации

Ранее многие эксперты говорили, что введение аттестации оценщиков позволит решить проблему качества отчетов об оценке. И потому одним из важнейших событий на рынке оценки стало вступление в силу с 1 апреля 2018 года требования закона №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», согласно которому подписывать отчет об оценке может лишь обладатель квалификационного аттестата по одному из трех направлений — оценка недвижимости, оценка бизнеса и оценка движимого имущества. Аттестат выдается после сдачи квалификационного экзамена. К 31 марта 2018 года, по данным Минэкономразвития, претенденты успешно сдали 10 169 экзаменов. Доля провалов при сдаче экзамена на аттестат составила 32,5%. По данным Росреестра, по состоянию на 26 июня 2019 года аттестаты имеют 17,3 тыс. оценщиков.

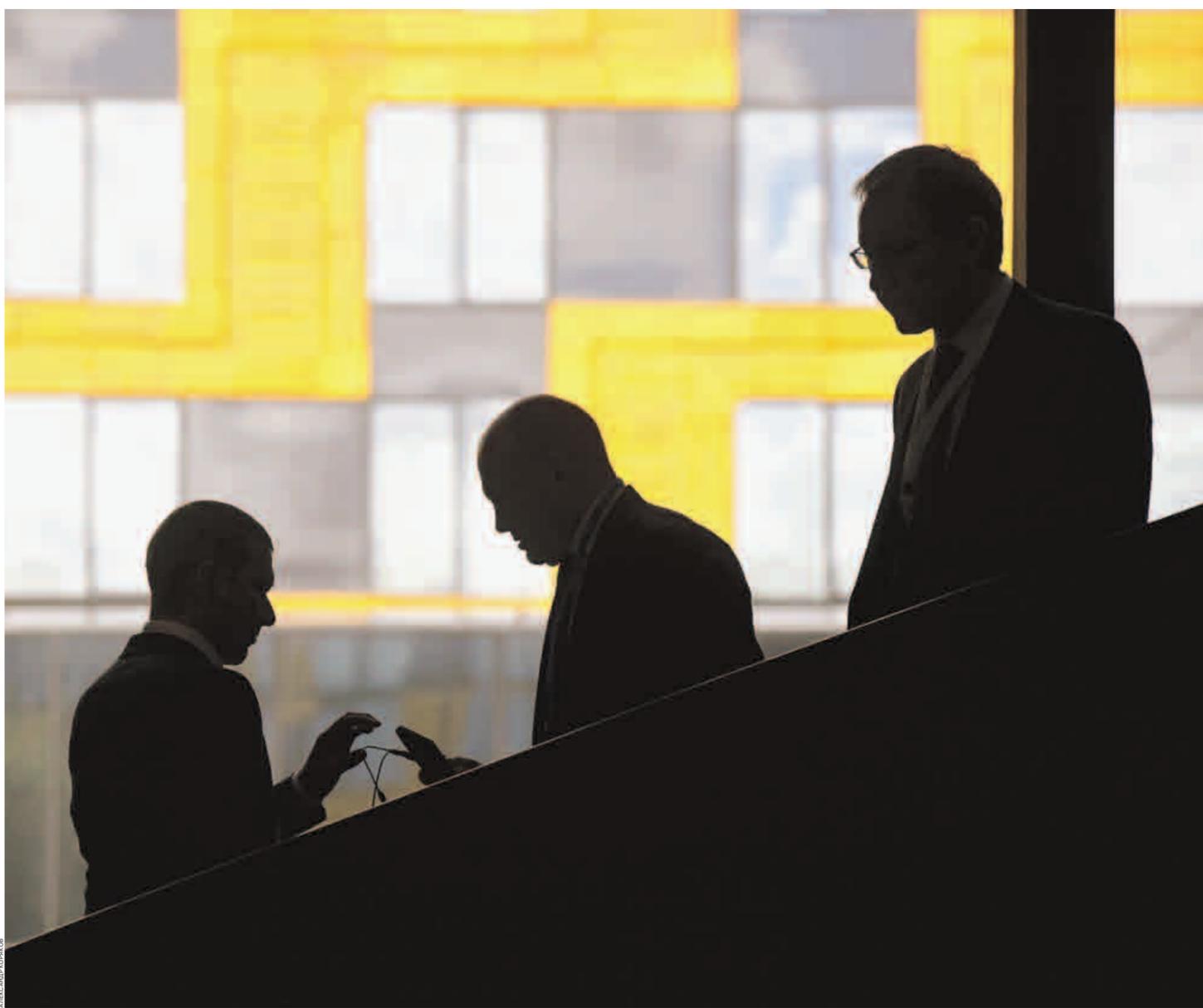
Участники рынка по-разному оценивают введение обязательных аттестатов для оценщиков. «Экзамен ощутимо повлиял на рынок: ушли как отдельные специалисты, так и оценочные компании, это заметно по статистике СРО», — отмечает Екатерина Зовутина, руководитель направления оценки инвестиционных проектов и коммерческой недвижимости ООО «АДН Консалт» — Международный центр оценки и финансовых консультаций.

По словам генерального директора НАО «Евроэксперт» Екатерины Синогейкиной, ожидалось, что введение аттестации сможет обеспечить рост качества услуг, став ограничением для вхождения на рынок неаккредитованных оценщиков. «Но чуда не случилось», — резюмирует госпожа Синогейкина. С ней согласна Екатерина Зовутина, отмечающая, что несмотря на введение аттестации качество отчетов об оценке было и остается серьезной проблемой рынка в целом.

Эксперты указывают, что в нынешнем виде экзамен оценщика не может подтвердить реально его квалификацию и повлиять на качество. «На мой взгляд, в вопросах экзамена слишком много теории, которая крайне мало имеет отношения к реальной работе оценщика», — отмечает начальник отдела оценки компании «Финэкспертиза» Павел Михалев. — В итоге практически любой желающий, приложивший минимум усилий, может его сдать, но сможет ли он после этого составить грамотный отчет — вопрос. Эксперт пошутил, что это как с теорией при сдаче на автомобильные права — теорию сдают все, однако на реальные навыки вождения это никак не влияет.

«Мы изначально не ожидали серьезного изменения в качестве услуг по оценке после введения квалификационного экзамена», — замечает директор департамента оценки ФБК Grant Thornton Станислав Новиков. — Введение экзамена позволило отсеять только действительно не работающих на рынке специалистов, которые числились в качестве оценщиков в СРО, но практически не принимали участия в оценочной деятельности, так называемые мертвые души. При этом сложность вопросов не очень высока, поэтому экзамен может сдать практически любой практикующий специалист, у которого было время подготовиться». Эксперт указал, что основными причинами, влияющими на качество, являются опыт работы оценщика и его профессиональная компетенция, поэтому в требованиях по опыту надо оставить минимум три года непрерывного стажа работы в оценочной деятельности в оценочной компании.

Высокая же доля провалов на экзамене, пояснил Павел Михалев, объясняется закрытостью вопросов. Именно поэтому семь са-



Участники рынка отмечают, что на сегодняшний день маржинальность оценочного бизнеса низка

морегулируемых организаций оценщиков — ассоциация «СРО „Экспертный совет“», НП «СРО „Деловой союз оценщиков“», ассоциация «СРО „Национальная коллегия специалистов-оценщиков“», НП «СРО „Свободный оценочный департамент“», СРО «Союз „Федерация специалистов оценщиков“», СРО «Ассоциация оценщиков „Сообщество профессионалов оценки“» и ассоциация оценщиков «Кадастр-оценка» — подали иск в суд с требованием признать недействительным положения приказа Минэкономразвития от 29 мая 2017 года №257, по которому вопросы квалификационного экзамена являются закрытыми. Однако в мае 2018 года апелляционная коллегия Верховного суда РФ подтвердила правомерность проведения квалификационного экзамена в области оценочной деятельности по не раскрывающимся заранее вопросам.

Впрочем, правила игры для экзаменов на аттестат оценщиков нельзя считать окончательно сформированными. В будущем году рынок ждет некоторое смягчение. Так, в июле текущего года Госдума приняла в первом чтении проект закона, по которому с 90 до 30 дней сокращается срок, по истечении которого претендент допускается к повторной сдаче квалификационного экзамена. Кроме того, отменяется требование об опыте работы в качестве помощника оценщика или оценщика не менее года из последних трех лет работы кандидата.

Кадастровая стоимость

В положении компаний, занимающихся оценкой недвижимости для целей оспаривания кадастровой стоимости, за последнее время также произошли серьезные изменения. В 2018 году были приняты поправки в Налоговый кодекс, вступившие в силу в 2019-м, касающиеся определения и оспаривания кадастровой стоимости для целей налогообложения. Введен единый подход к применению кадастровой стоимости для объектов налогообложения недвижимого имущества. В качестве налоговой базы теперь может применяться только кадастровая стоимость, указанная в Едином государственном реестре недвижимости (ЕГРН). До 1 января 2019 года была возможность проведения индивидуальной оценки: кадастровая стоимость сначала устанавливалась, затем могла быть скорректирована по решению суда или комиссии в сторону снижения, далее муниципалитеты могли вновь привлечь оценщика и повысить ее. В итоге — масса судебных разбирательств регистрационных органов с собственниками, с третьими лицами, споры налоговиков и налогоплательщиков по налогу на имущество.

«Оценка для целей оспаривания кадастровой стоимости могла бы стать новым источником спроса услуг оценщиков», — указывает Екатерина Синогейкина. — Но этого не произошло — по факту ее все чаще выполняют вновь созданные специально и только для этих целей компании. Учитывая, что сей-

час оспаривание кадастровой стоимости делается через суд, все чаще за оценку берутся юридические компании, привлекая двух необходимых человек с квалификационными аттестатами. Как эксперт СРО и судебный эксперт могу с уверенностью утверждать, что качество таких отчетов низкое».

Грядущий год принесет на рынок новые изменения, касающиеся определения кадастровой стоимости. К 2020 году все регионы России перейдут на новую систему кадастровой оценки. В стране будет действовать институт государственных кадастровых оценщиков, и полномочия по определению кадастровой стоимости будут переданы государственным бюджетным учреждениям, созданным субъектом РФ. Эти государственные учреждения будут на постоянной основе определять кадастровую стоимость объектов недвижимости вне зависимости от объекта — громадный завод или крохотный садовый участок.

Ранее в Росреестре отмечали, что механизм кадастровой оценки направлен на недопущение ошибок, чтобы сократить количество обращений о пересмотре кадастровой стоимости. По словам Екатерины Зовутиной, это серьезнейшая новация, которая существенно повлияет на рынок, поскольку работать в условиях, когда отчет об оценке будет буквально «под лупой» изучать в госорганах, готовы не все участники рынка.

Оценка уходит в цифру

Еще одним трендом на рынке оценки эксперты назвали уход оценки в цифру по типовым объектам, например по объектам недвижимости, являющимся предметом залога для получения ипотечных кредитов в банках. Казалось бы, переход на электронный оборот был бы удобен и самим оценщикам (как минимум экономия бумаги), и заказчикам отчетов. Однако и тут не все гладко. По словам директора департамента оценки ФБК Grant Thornton Станислава Новикова, многие кредитные организации уже сейчас готовы работать с электронными отчетами оценки, а оценщики — их представлять, но единого формата такого отчета нет. Кроме того, по словам Оксаны Матюшенко, руководителя отдела развития и сопровождения обеспеченных кредитных продуктов Райффайзенбанка, даже если банк уже имеет возможность принимать отчет об оценке в электронном виде, то в Росреестр заемщикам необходимо представлять заверенный печатью и подписью бумажный отчет.

Решение проблемы может прийти со стороны банковского рынка. В ассоциации банков «Россия» решили разработать удобный единый электронный отчет об оценке при ипотечном кредитовании в машиночитаемом формате, предложить его Минэкономки для обсуждения с рынком оценщиков и последующего внесения необходимых изменений в законодательство. По оценке Станислава Новикова, стандартизация и переход на единый формат электронного отчета позволят в конечном итоге оценочным компаниям сократить расходы, однако могут нести и определенные

риски. Например, нестандартные объекты недвижимости могут плохо укладываться в единый упрощенный отчет. «В регионах у отдельных игроков могут быть сложности при переходе на полностью машиночитаемый формат», — указал он. В то же время эксперты сошлись во мнении, что упрощенный машиночитаемый отчет по типовым объектам в будущем может быть интересен всем сторонам — оценщикам он позволит снизить трудозатраты, банкам — получить удобный документ.

Конкурсы и ФАС

Отмечали эксперты и интересные тренды, связанные с участием оценочных компаний в тендерах и закупках услуг на проведение оценки. «В настоящее время они формируют большую долю рынка», — указывает Екатерина Синогейкина. — И в то же время мы сейчас видим «управляемые» тендеры, где тендерная документация написана под конкретного, заранее известного победителя». Этот тренд был всегда, отметила эксперт, однако именно 2018–2019 годы показали резкое увеличение числа жалоб в ФАС на требования, содержащиеся в закупочной документации, и, что важно, увеличение числа отмененных закупок по решениям ФАС, принятым на основании жалоб.

В то же время, отметил Павел Михалев, подобный тренд может иметь и негативную сторону: «Порой заказчику нужны конкретные компетенции, опыт работ по схожим объектам или даже в исключительных случаях может быть необходим конкретный оценщик, ранее оценивавший данный объект. И потому в отдельных случаях желание заказчика видеть определенного исполнителя может быть вполне оправдано, поскольку если в итоге оспаривания тендер выиграет по цене малоопытный оценщик, то он просто не сможет качественно выполнить работу».

С ним согласна и Екатерина Синогейкина, отмечая, что всегда в тендере есть два критерия — квалификация и цена предложения. Выигрывать можно либо по квалификации, либо по цене, либо по оптимальному сочетанию квалификации и цены. Поэтому в этом сегменте рынка, как и на рынке оценки в целом, присутствует демпинг.

«Но в текущей ситуации виноваты не только оценщики, но и заказчики, которые очень часто устанавливают в своей конкурсной документации единственный критерий выбора оценщика по цене либо придают этому критерию максимальный вес», — указывает Станислав Новиков. — Особенно этим грешат государственные компании. Таким образом, сами дают сигнал рынку, что им качество не важно. Главное — подешевле купить. А после начинаются проблемы с качеством отчета и услуги».

При этом эксперты сошлись во мнении, что в последнее время есть примеры победителей, которые выигрывают по НМЦ за счет высокой квалификации.

Кроме того, еще одной тенденцией в сфере закупок эксперты назвали объединение оценочных компаний с целью усиления их

позиций в тендерах и повышения вероятности победы за счет качественных критериев.

Апелляция

В 2019 году очередным шагом в борьбе с некачественной оценкой стало создание по предложению Минэкономразвития РФ апелляционного органа по оценке, который сейчас работает в тестовом режиме, но после прохождения шестимесячного периода апробации и внедрения предполагает применение жестких карательных мер за низкое качество отчетов вплоть до запрета ведения профессиональной деятельности. Эксперты отмечают, что появление данного органа может положительно повлиять на рынок. «Однако на сегодняшний день говорить о позитивном или негативном влиянии преждевременно, поскольку апелляционный орган пока в полную силу не заработал», — отмечает Екатерина Зовутина.

Добросовестная и недобросовестная конкуренция

Еще одной серьезной проблемой рынка оценки сейчас эксперты назвали неравные условия работы для участников рынка, которые основаны на несоблюдении отдельными игроками требований действующего налогового законодательства. Речь идет о работе отдельных игроков по серым схемам. Участники рынка отмечают, что на сегодняшний день маржинальность оценочного бизнеса низка. Оценочному бизнесу, особенно в регионах, где спрос и цены на услуги гораздо ниже, чем, например, в Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах, в таких условиях тяжело, а порой невозможно в полном объеме выполнять налоговые обязательства и поддерживать высокую квалификацию персонала.

В связи с этим компании оказываются в условиях нечестной конкуренции — одни платят высокие налоги и инвестируют в развитие персонала и качество продукта, что приводит к высокой стоимости и, соответственно, стоимости услуг, а другие экономят, в результате чего могут снижать цену, демпинговать и не «париться» по поводу качества. В то же время до недавнего времени при рейтинговании оценочных компаний порой учитывалась заявленная выручка компаний без подтверждения ее данными той же отчетности. В итоге в лидерах рынка могли оказаться компании, чья реальная выручка не соответствует заявленной.

«Однако сейчас рейтинг RAEX может оказывать положительное влияние на рынок и поддерживать репутацию компаний, бренд которых ассоциируется с высоким качеством и честным бизнесом», — указывает Екатерина Синогейкина. — Большие надежды лидеры рынка возлагают на новую методологию рейтингования оценочных компаний, которая была пересмотрена в 2019 году по итогам продолжительной совместной работы агентства и оценочного сообщества». Благодаря этой методике, отмечают эксперты, компания с официальной зарплатой оценщиков 20 тыс. руб. и минимальной выручкой уже вряд ли может претендовать на высокое место в рейтинге.

Вероника Горячева

Под напряжением

Этим летом исполнилось пять лет с начала кампании по введению против России секторальных санкций. За эти годы российская экономика смогла перестроиться и снизить зависимость от внешних факторов. В эффективность санкций перестали верить даже международные рейтинговые агентства.

— экономика —

Как все начиналось

Первые антироссийские санкции были введены весной 2014 года. Не представляя угрозы для экономики, они затронули в первую очередь физических лиц. Ситуация изменилась летом после обострения на востоке Украины и крушения Boeing 777 малайзийской авиакомпании. Тогда появились первые секторальные санкции в отношении банков, некоторых оборонных и сырьевых компаний. В числе прочего был ограничен доступ к американским кредитам сроком свыше 90 дней. В последующие годы ограничительные меры и список компаний расширились.

В конце 2016 года предвыборные заявления Дональда Трампа вселили в инвесторов надежды на отмену или хотя бы смягчение санкций, так как одним из пунктов программы будущего американского президента была нормализация отношений с Россией. Ожидания не оправдались. Из-за усилившейся внутривосточной борьбы между Конгрессом и президентом санкции усилились. В августе 2017 года Трамп подписал закон «О противодействии противникам Америки посредством санкций» (CAATSA), который вводил понятие вторичных санкций, которым могут подвергаться лица, нарушающие действующий санкционный режим против России. Весной 2018 года жесткие санкции были введены в отношении нескольких российских публичных компаний, а спустя всего несколько месяцев конгрессмены угрозили распространением санкций на российский суверенный долг.

Долг под санкциями

В пятую годовщину начала санкционной войны угрозы конгрессменов частично воплотил Белый дом во втором пакете по «делу Скрипалей» — под давлением оказалась часть российского суверенного долга. Новые санкции оказали негативное влияние на российский рынок, но эффект носил кратковременный характер. По оценкам ЦБ, в первые четыре дня августа иностранные инвесторы продали ОФЗ на 19 млрд руб. После заявления Минфина США, что ограничения коснутся только внешнего долга России, интерес к ОФЗ восстановился. «При текущем уровне резервов РФ вряд ли в ближайшее время понадобится как кредиты международных финансовых институтов, так и выпуск еврооблигаций», — считает главный аналитик ПСБ Дмитрий Монастыршин.

Почти сразу после расширения санкций показательным оказалось решение международного рейтингового агентства Fitch повысить долгосрочный кредитный рейтинг России в иностранной и национальной валюте на одну ступеньку выше, до ВВВ. «Россия закрепила надежную и последовательную политическую основу, которая обеспечит улучшенную макроэкономическую стабильность, уменьшит влияние волатильности цен на нефть на экономику и поддержит



Российские рынки теперь адаптированы почти к любым санкционным коллизиям, считают эксперты рынка

повышение устойчивости к внешним шокам», — сообщалось в пресс-релизе Fitch.

Экономика перемен

Оптимизм аналитиков международного рейтингового агентства вполне обоснован, ведь российская экономика быстро смогла приспособиться к непростым политическим условиям. По словам аналитиков Нордеа-банка, жесткая фаза адаптации экономики заняла около двух лет, затем она постепенно вернулась на траекторию роста. По данным Росстата, если в 2015 году ВВП РФ снизился на 3,7%, то в 2016 рост составил 0,5%, а в 2017 и 2018 году прибавил еще по 1,5%.

Восстановление экономики во многом стало возможным благодаря взвешенной политике, которую в последние годы начало проводить правительство. Если до 2014 года Россия непрерывно наращивала расходы бюджета, то после начала санкционной войны скорректировала курс. В первые годы «изоляции» власти вынуждены были направить большой объем средств на поддержку некоторых отраслей, а также на выполнение взятых ранее социальных обязательств. С учетом того, что санкции наложились на падение цен на нефть, дефицит бюджета по итогам 2015 года составил более 2 трлн руб. Из-за закрытия внешнего рынка заимствований правительство было вынуждено распродавать «кубышки» в виде резервов фондов, которые к концу 2016 года почти опустели. В таких условиях была принята более жесткая бюджетная и фискальная политика. «Лейтмотивом госполитики дефакто стал тезис „стабильность превыше роста“», — отмечает главный аналитик «БКС Премьер» Антон Покатович.

Валюта зла

Одним из ответов на санкции стала попытка сократить долю доллара во внешнеторговых расчетах. Особенно этот процесс ускорился весной 2018 года, после того как ограниче-

ния были введены в отношении российских публичных компаний. В течение нескольких месяцев после произошедшего негативное отношение к ключевой резервной валюте высказали президент Владимир Путин и премьер Дмитрий Медведев, глава ЦБ Эльвира Набуллина и министры финансового блока.

Впрочем, дедолларизация экономики шла естественным образом и без увещаний чиновников и политиков. По оценкам аналитиков Нордеа-банка, доля доллара во внешнеторговых расчетах за последние пять лет неуклонно сокращалась как в экспортных (с 80 до 67%), так и в импортных (с 40,6 до 36,2%) операциях. Тренд на снижение этой доли в ближайшие годы, скорее всего, сохранится. «В расчетах за импортные товары доля рубля или евро в ближайшие годы может превысить долю доллара», — предсказывают аналитики Нордеа-банка.

Курс на Восток

Еще одним важным изменением за последние пять лет стал разворот России во внешней торговле с запада на восток. По данным ЦБ, если в 2013 году доля Китая в российском импорте и экспорте составляла соответственно 16,8% и 6,8%, то в первом квартале текущего года показатели выросли до 22,65% и 12,4%. В результате общая доля Китая во внешнеторговом обороте России поднялась с 10,5 до 15,6%. Рост произошел за счет падения доли в торговле Европой с 49,4 до 42,6%. Примечательно, что доля США в товарообороте России за тот же период выросла с 3,3 до 4,2%.

Основной причиной структурных изменений стали российские контрсанкции в виде продуктового эмбарго.

По словам аналитиков Нордеа-банка, доля импорта в сельскохозяйственной продукции и в продукции пищевой промышленности существенно сократилась (импорта сыров — с 49 до 30%, мяса и птицы — с 17 до 8%). «Российская пищевая промышленность выросла на 25% с момента введения эмбарго, то время как средний рост по промышленности в целом за аналогичный период соста-

вил лишь 9%», — констатируют аналитики Нордеа-банка.

Правда, за опережающие темпы роста пищевой промышленности пришлось заплатить и российским потребителям. «Цены на продукты питания в последние пять лет росли быстрее, чем в среднем стоимость потребительской корзины, указывая на то, что импортозамещение не было бесплатным для потребителей», — считают аналитики банка.

Сырьевой фактор

Важным фактором поддержки для российской экономики стало устойчивое повышение цен на сырьевые товары, в первую очередь на нефть — ключевой экспортный товар России. Если в начале 2016 года цена российской Urals находилась на уровне \$42 за баррель, то в 2017 году она выросла до \$53,3, а в 2018 году достигла \$70,2 за баррель. Эффект был усилен реализацией в России инфляционным таргетированием и гибким курсом рубля, а также действиями бюджетного правила, при котором все нефтяные доходы при цене свыше \$40 за баррель шли в виде валюты в ФНБ. Эти шаги отвязали курс рубля от динамики цен на нефть, что положительно сказалось на ее рублевой стоимости и привело к резкому росту нефтяных доходов. В итоге в 2018 году профицит бюджета составил 2,5% ВВП, при этом объем ФНБ достиг 6,4–6,5 трлн руб.

Полностью исключить негативные последствия экономики не удалось. По мнению Дмитрия Монастыршина, основной негативный эффект — ограничение технологического развития российской экономики, сдерживающее инвестиционную активность в стране. «Мы получаем „придавливание“ потребительской активности вследствие влоя динамики доходов населения и слабого рубля и уменьшение потенциального роста ВВП (до 1–1,5%)», — отмечает господин Монастыршин.

Зона роста

Выиграли от проводимой финансовыми властями политики не только бюджет, но и экспортно ориентированные компании.

По мнению старшего аналитика ITS WM Георгия Окромчедишвили, именно решение властей страны не пытаться удерживать рубль, а допустить его девальвацию привело к сильному росту рентабельности компаний добывающей отрасли. «Сырьевые компании получили огромную прибавку к рентабельности за счет снижения издержек из-за девальвации рубля при сохранении стабильной выручки», — отмечает господин Окромчедишвили.

Важным трендом последних лет стало снижение зависимости российских компаний от внешних источников финансирования. Напомним, что после введения секторальных санкций внешний рынок заимствований оказался закрыт для многих эмитентов, что в сочетании со спадом в экономике побудило их к активному уменьшению внешней долговой нагрузки. По данным ЦБ, совокупный внешний долг российских компаний снизился за пять лет с \$658,7 до \$401,7 млрд. «Спустя пять лет после введения санкций российские заемщики по-прежнему существенно меньше прибегают к внешним займам, чем в досанкционные годы», — отмечает аналитики Нордеа-банка.

Впрочем, компании не перестали заниматься, они стали активнее использовать для этого внутренний рынок. По данным Sбonds, если до санкций компании занимали в России 1–1,5 трлн руб. в год, то в 2016–2018 годах показатель вырос до 1,5–2 трлн руб. В 2019 году, скорее всего, будет установлен новый рекорд по заимствованиям, так как только в период с января по июль компании привлекли почти 1,3 трлн руб. По словам Дмитрия Монастыршина, основными покупателями рублевых облигаций выступают российские банки, которые увеличили такие вложения с 2014 по 2016 год с 6 до 10 трлн руб. «Привлекательность внутреннего рынка для эмитентов обеспечивается снижением ставок по рублевым заимствованиям и отсутствием валютного риска», — отмечает господин Монастыршин.

Внешние риски

Российские рынки теперь адаптированы почти к любым санкционным коллизиям, считают эксперты рынка. По мнению главного аналитика «БКС Премьер» Антона Покатовича, к реальному бегству от российской экономики может привести лишь реализация наиболее жестких санкционных сценариев, включающих ограничения на покупку ОФЗ, давление на энергетическую отрасль, ограничения долларовых расчетов для российских банков и т.д. Однако такого развития событий не ждет ни один из опрошенных аналитиков. «В условиях высокой волатильности рыночных и геополитических настроений достаточно сложно прогнозировать изменения санкционного фона, но мы считаем, что в ближайшие время ничего драматического не должно произойти», — говорит господин Покатович.

В отсутствие жестких санкций ключевым риском для российской экономики становится торговая война между США и Китаем. Из-за произошедшего в летние месяцы обострения отношений сверхдержав в мире вновь заговорили о рецессии в глобальных масштабах. Это привело к падению на рынках котировок акций и цен на сырье. «Если обмен заградительными тарифами и заморозка взаимных инвестиций продолжится, речь может идти о начале полноценной глобальной рецессии. В таких условиях российскому фондовому рынку уже точно не будет комфортно», — уверен Георгий Окромчедишвили. По его мнению, если же глобальные риски реализуются не в полной мере, у нашего рынка неплохие перспективы даже при текущем уровне цен на нефть, учитывая, что Россия имеет невысокую долговую нагрузку и солидный профицит бюджета (более 2,5%).

Татьяна Палаева

Золотая лихорадка

— финансы —

Ближе к телу

Впрочем, одной покупки золота недостаточно, чтобы защитить свои резервы от возможных санкций, важно, чтобы они хранились на территории страны. До сих пор многие суверенные ЦБ предпочитают держать драгметаллы в хранилищах США и Великобритании. Объясняется это тем, что некоторые центральные банки, в первую очередь развивающихся стран, используют благородный металл в качестве обеспечения по кредитам в западных банках. Поэтому золото и переводилось в удобные для таких банков юрисдикции.

Еще одна причина связана с решением вопроса ликвидности золота. Некоторые ЦБ совершают операции с драгоценным металлом на Лондонской бирже металлов или Нью-Йоркской товарной бирже, там же его и хранят. В противном случае им пришлось бы существенно раскошелиться на его транспортировку, и это не только перевозка слитков, но и страховка, которая стоит немалые деньги, чтобы покрыть риски утраты драгоценностей.

Прошлоголетняя история с венесуэльским золотом свидетельствует о том, что при хранении драгоценного металла в чужой юрисдикции он подвержен общим геополитическим рискам, как и любой другой актив. В мае прошлого года Николас Мадуро победил на президентских выборах Венесуэлы, но итоги голосования вызвали протест со стороны США, стран Европы и Латинской Америки. В ответ главный торговый партнер Венесуэлы США наложили на Каракас санкции, в итоге экономика и финансовая система начали переживать острый кризис. В таких условиях ЦБ Венесуэлы был вынужден продавать золото из резервов, часть которых хранилась в Великобритании. В ноябре 2018 года стало известно, что Банк Англии задерживает и блокирует изъятие 14 т венесуэльского золота. Сразу наложить арест на данный актив не смогли, поскольку, вероятнее всего, оно еще находилось в залоге у западных банков. Только в начале 2019 года Англия отказала в заявке правительства президента Венесуэлы Николаса Мадуро на возвращение находящихся там золо-

тых слитков на сумму \$1,2 млрд. Об этом в феврале сообщало агентство Bloomberg со ссылкой на анонимные источники. Такое решение было принято после того, как высшие должностные лица США, включая государственного секретаря Майкла Помпео и советника по нацбезопасности Джона Болтона, лоббировали в Британии «отлучение» господина Мадуро от его зарубежных активов, отмечает источник агентства.

Неудивительно, что при такой внешней политике США многие страны активно возвращают свое золото обратно. В 2017 году ЦБ Турции начал выводить драгоценный металл из американских хранилищ. В апреле прошлого года регулятор сообщил о том, что забрал из США 28,7 т золота. Впоследствии, как писала газета Milliyet, свои золотые резервы вывели крупнейшие турецкие частные банки, в частности Halk Bankas перевел в Турцию 29 т золота. Одновременно с этим возвращать золото из Великобритании начали турецкие Ziraat Bankas и VakfBank (57 и 38 т соответственно).

Репатрируют золото в собственные юрисдикции и центральные

банки развитых стран. В 2013 году Германия начала процесс возврата золота из американских хранилищ. Однако если в первый год был перевезено всего 5 т, то в последующие годы объемы резко выросли. В 2014 году было репатрировано 85 т, в 2015 году — 99 т, в 2016 году вернулись оставшиеся 111 т золота. В 2017 году Бундесбанк завершил репатриацию драгоценного металла из французских хранилищ.

Фактор роста

В условиях сохраняющейся неопределенности относительно торговых отношений между США и Китаем опасения относительно состояния мировой экономики усиливаются, а значит, спрос на золото сохраняется, отмечают аналитики. По данным опроса WGC, в ближайшие 12 месяцев 54% центральных банков планируют увеличить золотовалютные резервы. Основные изменения, как и прежде, затронут центральные банки развивающихся стран. При этом 11% опрошенных банков заявили о намерении увеличить вложения в золото и только 3% признались о планах исполь-

зования металла для привлечения финансирования. Показатели остались вблизи уровней 2018 года: тогда 12% банков заявляли о будущих покупках и по итогам года суммарно нарастили позиции на рекордную 651 т. Не исключено, что в этом году рекорд будет обновлен. «В ближайшие 12 месяцев повышенные экономические риски в странах-эмитентах резервных валют рассматриваются как основной фактор, стимулирующий эти покупки», — отмечает в отчете WGC. «Альтернативой золоту могла бы стать полноценная резервная валюта, например юань, но последний является заложником политики Китая по ограничению процентных ставок внутри страны (для стимулирования экономического роста) за счет неконвертируемости самого юаня (что фактически делает его более близким к советскому рублю, чем к доллару или евро)», — считает Георгий Окромчедишвили.

ЦБ России с высокой долей вероятности восстановит свое лидерство в рейтинге крупнейших покупателей золота. Этому будут способствовать не только дальней-

ший рост золотовалютных резервов, но и сохраняющиеся геополитические риски. «Будучи одним из крупнейших в мире поставщиков нефти и газа, Россия имеет постоянный профицит экспорта, то есть получает больше долларов США за свой экспорт, чем тратит их на импорт. Это приводит к более или менее постоянному увеличению ее валютных резервов», — отмечает Карстен Менке.

К тому же не стоит забывать, что Банк России выступает конечным покупателем, обеспечивая внутренний спрос на золото для золотодобывающих компаний. В этих условиях у него есть широкие возможности для продолжения наращивания объемов золота в резервах, и с учетом отсутствия валютных интервенций его доля будет продолжать расти. Если ЦБ сохранит темпы роста активов на уровне последних лет, то на горизонте полутора-двух лет по запасам золота Россия может войти в тройку, потеснив такие европейские страны, как Италия и Франция, запасы которых держатся возле уровня 2,45 тыс. т.

Василий Сиячев



ТЕХНОПРОМ

VII МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ И ВЫСТАВКА
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

«ТЕХНОПРОМ-2019»

НАУКА НОВОЙ ЭРЫ:
ТЕХНОЛОГИИ ТРАНСФОРМАЦИИ

18-20 СЕНТЯБРЯ 2019

МВК «НОВОСИБИРСК ЭКСПОЦЕНТР»



8 (800) 333-54-36

звонок по России бесплатный

Организаторы



Правительство
Российской
Федерации



Полномочное
представительство
Президента Российской
Федерации в СФО



Правительство
Новосибирской
области



Сибирское
отделение РАН



Министерство
экономического
развития
Российской
Федерации



Министерство
промышленности
и торговли
Российской
Федерации



Министерство
науки и высшего
образования
Российской
Федерации



Российская
академия наук



Туристско-
информационный
центр
Новосибирской
области

Официальный партнер



Ростелеком

Оператор



Бизнес
Диалог