Что мешает наладить экспорт бутилированной воды из Сибири | 10

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Экономика региона

Четверг 31 октября 2019 №200 **kommersant.ru**

11 | Какие форматы в сфере общественного питания становятся востребованными в Новосибирске

13 | Куда развивается рынок лабораторной диагностики Сибири

14 | За счет чего растет популярность полисов ДМС в Сибири

В Сибирских регионах протестировали скоростные электропоезда «Ласточка» между крупными мегаполисами. Быстрые составы могут улучшить транспортную доступность субъектов, увеличить трудовую миграцию между регионами, снизить аварийность на дорогах и нагрузку на дорожную инфраструктуру. Однако регионам придется заплатить за создание и модернизацию существующей ресурсной базы. В то же время эксперты отмечают, что «Ласточки» являются альтернативой дорогостоящей скоростной магистрали, которую РЖД планирует построить в Сибири.

«Ласточка» залетела в Сибирь

— инфраструктура —

ЭМИН ДЖАФАРОВ

«Ласточка» способна эффективно конкурировать с автобусными перевозками, у которых она «безоговорочно выигрывает по параметрам безопасности и скорости при сопоставимой стоимости»

Пробный полет

В сентябре на Западно-Сибирской железной дороге экспериментально запустили электропоезда «Ласточка» между Новосибирском и крупнейшими соседними городами — Барнаулом, Томском и Омском. Как рассказали в ЗСЖД, цели поездок — оценка технической возможности запуска электричек на постоянной основе и тестирование местной инфраструктуры.

«Ласточка» — семейство скоростных пассажирских электропоездов, которое создано по заказу РЖД на основе модели Siemens Desiro, адаптированной к условиям России. Поезда собирает свердловский завод «Уральские локомотивы», образованный в 2010 году группой «Синара» и немецким концерном Siemens. К осени этого года выпущено свыше 200 составов «Ласточка» всех разновидностей, их срок службы — 40 лет. Один поезд, состоящий из пяти вагонов, вмещает от 332 до 443 пассажиров в зависимости от конфигурации. Электричка «Ласточка» серии ЭС-1П, совершившая тестовые поездки по Сибири, предназначена для перевозки пассажиров на расстояния до 700 км. Состав длиной 130 м способен развивать скорость до 160 км/ч. При этом электропоезд двухсистемный: он может эксплуатироваться на участках как с переменным, так и с постоянным током.

В случае запуска «Ласточки» время в пути между Новосибирском и соседними городами серьезно сократится, отмечают в РЖД. Так, в сентябре 627 км между Омском и столицей Сибири быстрый электропоезд проехал примерно за 6 часов, сделав две остановки — в Кормиловке и Барабинске. Сейчас время в пути фирменного поезда «Иртыш» на этом направлении составляет около 8 часов 20 минут. Разделяющие Барнаул и Новосибирск 228 км быстрая электричка преодолела за 3 часа 18 минут. Прежний состав, курсирующий по этому маршруту, находился в пути 5 часов 46 минут. Автомобиль этот путь преодолевает за 4 часа. «Расписание движения поездов было разработано с учетом минимального времени в пути при реализации максимальной скорости с учетом существующих возможностей железнодорожной инфраструктуры»,— прокомментировали в ЗСЖД.

Цена вопроса

По оценке главы ЗСЖД Александра Грицая, железнодорожные пути технически готовы к запуску «Ласточек» в постоянном режиме. «Комфорт для пассажиров в таких поездах совершенно другой в сравнении с уже курсирующими на магистрали. Это принципиально иной уровень организации пассажирских перевозок. Именно с этой точки зрения мы демонстрировали возможности поезда регионам. Составы приобретаться будут. На каких условиях — пока обсуждается»,— заявил руководитель магистрали на пресс-подходе в сентябре.

ЗСЖД и региональные правительства продолжают переговоры о возможности запуска «Ласточек». В частности, обсуждается вопрос экономической эффективности введения этих поездов, пояснили в минтрансе Омской области. «Мы должны просчитать, какие участки на дороге являются наиболее перспективными и экономически целесообразными для запуска данной модели электропоездов»,— говорит заместитель главного инженера дороги Сергей Семенякин.

Для эксплуатации и обслуживания «Ласточек» в Алтайском крае нужно подготовить объекты инфраструктуры и кадры, указывают в краевом правительстве, а также построить «отвечающее международным стандартам современное депо», где будет происходить техобслуживание. «Минтранс Алтайского края обсуждает ориентировочный суточный график движения „Ласточки“, характеристики движения пригородных электропоездов и поездов дальнего сообщения, пассажирских автобусов, финансовые показатели»,— поясняют в региональном правительстве.

Из всех обсуждаемых направлений Западной Сибири в ближайшее время маршрут может быть запущен из Новосибирска в Барнаул, полагает эксперт Института управления и регионального развития РАНХиГС Ринат Резванов: «В пользу этого направления на сегодня заявлено больше аргументов. Если рассматривать пригородно-городской трафик, то рейс из Новосибирска в Барнаул явно доминирует среди существующих четырех направлений Новосибирского железнодорожного узла — на него приходится порядка 57% пассажирских перевозок».

Ранее на этом направлении РЖД планировала до 2025 года построить магистраль высокоскоростного движения. Согласно базовому и оптимистическому сценариям инвестпрограммы РЖД, на строительство новой железнодорожной линии из Новосибирска в Барнаул планировалось потратить 76 млрд руб. О том, на каком этапе реализации в настоящее время находится проект, РЖД не сообщает. В то же время эксперты говорят, что «Ласточка» может стать альтернативой строительству новой магистрали, так как не нуждается в возведении дополнительной железнодорожной ветки и может курсировать по существующей.

В правительстве Новосибирской области сообщили, что для запуска «Ласточек» по маршрутам между регионом и тремя соседними городами нужно «определить барьерные (узкие) участки в пути следования электропоездов и проработать вопросы по ликвидации данных мест».

Очевидно, что для запуска «Ласточек» нужны не только поезда, но и инфраструктура для их эксплуатации, обслуживания и ремонта, указывает ведущий эксперт компании «Финам менеджмент» Дмитрий Баранов. Со своей стороны, власти региона могут решить различные административные, хозяйственные и организационные вопросы, уточняет аналитик: выделить землю под объекты для обслуживания составов, переложить коммуникации, обустроить разноуровневые автомобильные развязки с железнодорожными путями, а на это необходимо финансирование. «Стороны могут договориться о паритетном разделении расходов и доходов, что позволит запустить проект и сделать его окупаемым»,— допускает господин Баранов.

Синергический эффект

Востребованность скоростных электричек зависит от стоимости билетов, графика движения поездов и уровня комфорта составов, обращают внимание эксперты. «На начальном этапе может потребоваться консолидированная позиция РЖД и властей региона в части формирования промотарифов, которые обеспечат гарантированный пассажиропоток»,— говорит гендиректор «Infoline-аналитика» Михаил Бурмистров.

Сейчас «Ласточки» перевозят пассажиров более чем по 30 маршрутам в западной части России, из них почти половина приходится на межрегиональное сообщение. По оценке эксперта «Финам менеджмент», поезда пользуются высоким спросом: например, в середине августа направлением Москва–Иваново воспользовался миллионный пассажир, а за первый год курсирования по маршруту Санкт-Петербург–Псков–Санкт-Петербург «Ласточки» перевезли 548 тыс. человек при заполняемости поездов в 90%. «Перевозки пассажиров на данных поездах весьма перспективны, и это направление нужно развивать и в других регионах страны. Западная Сибирь для этого подходит, и не исключено, что через некоторое время после запуска такого движения оно станет одним из лидеров в стране по числу перевезенных пассажиров и заполняемости поездов»,— полагает Дмитрий Баранов.

В ЗСЖД отметили, что, согласно опыту эксплуатации поездов «Ласточка» на других железных дорогах, виден «рост объемов перевозок пассажиров уже в первый год их эксплуатации — от 10 до 30%».

Быстрые электропоезда могут дать многое не только конкретным городам, но и регионам в целом, считает Дмитрий Баранов: улучшится транспортная доступность, увеличится трудовая миграция между регионами, снизится аварийность на дорогах и нагрузка на дорожную инфраструктуру, так как «многие автовладельцы пересядут на поезда, отказавшись от поездок на автомобилях между городами». Господин Бурмистров добавляет, что «Ласточка» способна эффективно конкурировать с автобусными перевозками, у которых она «безоговорочно выигрывает по параметрам безопасности и скорости при сопоставимой стоимости».

Из всех четырех городов, которые потенциально может связать «Ласточка», именно Новосибирску развитие скоростного сообщения предоставит шанс на создание полноценной региональной агломерации, рассуждает эксперт из РАНХиГС. «Такой проект впервые был заявлен еще в конце 1950-х годов в рамках Приобского промышленного района. Именно неразвитость транспортного сообщения стала одной из ключевых причин, почему проект так и не состоялся,— рассказывает Ринат Резванов.— Принятый городской генплан до 2030 года во многом перекликается с теми идеями, в основе которых была попытка демографической и индустриальной разгрузки города за счет переноса либо создания новых промпредприятий в 100-километровом радиусе от Новосибирска, в том числе и путем роста численности населения в таких областных городах и поселках, как Черепаново, Колывань и Ташара».

«Скоростное железнодорожное сообщение повысит подвижность населения, увеличит деловую активность, укрепит территориальное единство и создаст более благоприятные условия для реализации потенциальных экономических и социальных возможностей Новосибирской области»,— подтвердили в новосибирском правительстве.

По мнению господина Резванова, организация скоростного движения позволит Новосибирску создать необходимую транспортную связанность с областью, которая и станет каркасом агломерации. «Кроме того, эксплуатация поездов, их обслуживание и ремонт потребуют создания соответствующих предприятий, а это новые рабочие места и налоговые поступления в бюджеты всех уровней, то есть запуск такого движения даст импульс местной экономике»,— добавляет Дмитрий Баранов.

Илья Галагуз

Карты на стол

— банки —

Сегмент кредитных карт в регионах Сибири за первое полугодие 2019-го вырос на 9% (до 276,9 млрд руб.). Этот показатель является самым высоким по сравнению с прочими видами кредитования. Увеличение количества выданных кредитных карт продолжится до конца года, говорят эксперты. Настроения потребителей от Владивостока до Краснодара одинаковы: хочется жить широко, но финансы не позволяют, отмечают аналитики.

Кредитные карты продолжают набирать популярность у потребителей. По данным Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), в первом полугодии 2019-го объем кредитного портфеля в регионах Сибирского федерального округа вырос на 7,2% и составил 1,9 трлн руб. При этом темпы роста кредитования в Сибири за этот период оказались на 1,2 п.п. ниже общероссийских. Самым быстрорастущим сегментом среди всех видов кредитования стали кредитные карты: рост на 9% (до 276,9 млрд руб.). Рост автокредитов с начала года составил 4%, ипотеки — 8%, потребительских кредитов — 6%.

«Высокие показатели роста выдач кредитных карт относительно других сегментов, за исключением ипотеки, обусловлены простотой и высокой технологичностью этого банковского продукта. Он удобен и для банков, и для заемщиков. Для заемщика это удобный и возобновляемый кредитный ресурс, наличие грейс-периода, различные сопутствующие программы. Для банка удобство заключается в снижении операционных издержек при сопровождении такого кредита»,— говорит гендиректор коллекторского агентства «ЭОС» Антон Дмитраков. С одной стороны, банки заинтересованы в росте своего кредитного портфеля, однако с другой — сохраняются риски более высокой дефолтности в случае агрессивного его роста, говорит президент СРО НАПКА Эльман Мехтиев. «Оптимальным в этой ситуации стало развитие сегмента кредитных карт, где можно эффективно управлять риском в моменте благодаря управлению лимитом»,— отмечает эксперт.

По данным директора по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ) Алексея Волкова, по сравнению с первым полугодием 2018-го, в январе–июне этого года количество новых выданных кредитных карт в Сибирском федеральном округе выросло на 11,5% и составило 879 тыс. ед. (в первом полугодии прошлого года — 788,6 тыс. ед.). Наибольший прирост по количеству выданных новых кредитных карт среди регионов Сибири за первое полугодие пришелся на республику Хакасия — 16% (28,97 тыс. единиц). На втором месте по динамике — Республика Алтай (+15,9%, 9,36 тыс. ед.) и Красноярский край (+15,9%, 151,16 тыс. ед.). На третьем месте — Новосибирская область (+15,5%, 142,54 тыс. ед.). В тройке сибирских регионов с самой низкой динамикой выдачи новых карт — Омская область (+9,7%, 104,07 тыс. ед.), Кемеровская область (+3%, 133,12 тыс. ед.) и Республика Тыва, где отмечено снижение выдачи новых кредитных карт (–0,1%, 11,62 тыс. ед.).

По динамике денежных объемов выданных новых карт в Сибири за первое полугодие 2019 года лидирует Республика Алтай, где рост составил 46% к аналогичному периоду 2018-го (до 380 млн руб.), сообщает НБКИ. На втором месте — Алтайский край (+42,8%, 5,10 млрд руб.). На третьем — Республика Хакасия (+39,9%, 1,43 млрд руб.) и Томская область (+39,9%, 2,7 млрд руб.). В числе регионов с наименьшей динамикой — Омская область (+32,7%, 4,99 млрд руб.), Кузбасс (+26%, 6,29 млрд руб.) и Республика Тыва — (+14,9%, 550 млн руб.).

Сами банки говорят о резком росте популярности кредитных карт. По данным пресс-службы ВТБ, за шесть месяцев 2019 года банком в Сибирском федеральном округе выдано около 90 тыс. кредитных карт. «Это на 66% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В числе лидеров по количеству выданных карт — Иркутская и Новосибирская области, Красноярский край и Кузбасс»,— отмечают в банке. Райффайзенбанк в Сибири за полугодие выдал более 5 тыс. кредитных карт, что на 36% превышает аналогичные показатели прошлого года. Наибольший прирост в количестве карт показали Новосибирск и Омск. В пресс-службе банка «Открытие» сообщили, что в Алтайском крае во втором квартале выдача кредитных карт выросла в три раза по сравнению с первым, в Иркутской области — в 3,5 раза, в Кузбассе — втрое. Динамика прироста выдачи кредитных карт в Сибирском федеральном округе совпадает с общероссийскими темпами, говорят в банке «Тинькофф»: «По данным нашего исследования, по итогам второго квартала рынок кредитных карт России вырос на 94,9 млрд руб. и достиг нового максимума — 1,494 трлн руб. Рост рынка во втором квартале составил 6,8%, с начала года — 13,9%. Объем выданных кредитных карт в регионе растет вместе с рынком, при этом доля сибирского региона в портфеле „Тинькофф“ стабильна на протяжении нескольких лет и сохраняется на уровне 12%».

Однако характер использования кредитных карт меняется, говорит заместитель директора по розничному бизнесу РЦ «Сибирский» Райффайзенбанка Эльвира Емец. «Растет объем повседневных трат клиентов: продукты, рестораны, автозаправки и медицинские услуги. Всего несколько лет назад преобладали более крупные и дорогостоящие покупки»,— отмечает она. Чаще всего кредитными картами сибиряки расплачивались в продуктовых магазинах и супермаркетах. Эта категория трат составила около 26–30% от суммы всех трансакций, говорит госпожа Емец. На втором месте — оплаты в ресторанах и кафе (8% от всех трансакций по кредитным картам банка). Не самая частая категория по количеству трансакций, но занимающая второе место по сумме платежей — это магазины одежды (10%). Одинаковую долю в тратах занимают сразу три категории: обслуживание и ремонт автомобилей, транспорт и авиабилеты — по 7%. А вот медицинские услуги и аптеки — только 2%, говорит госпожа Емец.

с10

экономика региона

Бутилированная вода всех напоит

Согласно данным Росстата, за период с января по сентябрь 2019 года производство минеральной и питьевой воды по стране выросло на 14,4%, достигнув 5,8 млрд литров. Цифры роста в Новосибирской области обгоняют средние по России, этот бизнес становится привлекательным для большого числа инвесторов. Пока часть производителей развивает свои предприятия на месте и лишь присматривается к рынкам за пределами региона, другие активно экспортируют местную воду. Основным препятствием для наращивания экспорта производители называют проблемы с логистикой и дороговизну доставки.

РОМАН ЯРОВИЦЫН

В продажах бутилированной питьевой воды в России лидирует негазированная продукция, спрос на газированную воду в то же время падает

— перспективы —

Аналитическая компания Tebiz Group оценивает объем розничных продаж минеральной воды в целом по стране за 2017–2018 годы в 111,59 млрд руб. По данным отчета ACG, в 2018 году в Сибири было произведено 0,9 млн л минеральной воды. В Новосибирской области, согласно отчету минсельхоза, в прошлом году компании разлили 334,5 тыс. л, а в первом полугодии 2019-го — уже 195,9 тыс. л, что на 23% больше, чем в аналогичный период прошлого года. В то же время производство других безалкогольных напитков в регионе упало почти на 48%.

Согласно информации Союза производителей бутилированных питьевых, минеральных вод и безалкогольных напитков (СПБВ), в России свою продукцию реализуют около 2 тыс. производителей бутилированной воды. Самые известные из них — IDS Borjomi («Святой источник»), Coca-Cola (ТМ «Бон аква») и PepsiCo (ТМ «Аква минерале»). Эти три компании входят в число рыночных «тяжеловесов» — их совокупная доля розничных продаж превышает 30% от общего объема. Другие лидеры продаж — это новосибирский «Карачинский источник», «Холдинг аква» (ТМ «Нарзан» и «Ессентуки») и другие.

На рынке питьевой и минеральной воды в Новосибирске представлены местные («Карачинский источник», «Дупленская», DIO) и федеральные производители (IDS Borjomi, ООО «Фирма „Меркурий“», АО «Нарзан», ООО «Рычал су», ООО «Аквалайф»), продукция из соседних регионов («Свежесть Алтая», «Хан-куль», «Лель» и др.) и иностранные бренды, такие как «Аква минерале» и «Бон аква».

По данным Nielsen, в текущем периоде (сентябрь 2018 — август 2019) доля пяти крупнейших производителей минеральной воды в Новосибирской области (за исключением товаров под частными марками) составляет 70%. Доля, включая СТМ, составляет 74%. Назвать наименования компаний эксперты отказались.

Рост производства

Генеральный директор АО «Восемь вершин» Роман Медведев отмечает, что, согласно исследованиям Nilsen, ежегодный рост в категории питьевой бутилированной воды достигается за счет негазированной продукции, тогда как производство газированной воды сокращается, также рост связан с увеличением предложения по СТМ крупных сетей, таких как «Магнит», «Ашан», «Лента», X5 и «Окей». По словам спикера, в России потребление питьевой бутилированной воды составляет 37 л на человека в год, тогда как в Европе — 140 л. Рост ее популярности сдерживает ограниченная покупательская способность. «Несмотря на рост производства в натуральном выражении в деньгах его практически нет. Вынужденные экономить потребители переходят на более дешевые продукты,— комментирует господин Медведев.— В сегменте лечебно-столовых вод основное падение вызвано действиями компании „Холдинг аква“, запретившей использовать бренд „Ессентуки“ всем производителям, кроме подконтрольных, и увеличившей цену на воду под этой торговой маркой почти в два раза». Еще одной причиной спада производства газированной воды эксперт называет старение поколения, которое привыкло пить газированную минералку.

«Помимо сильных локальных брендов, в каждом регионе есть крупные производители с федеральной дистрибуцией. Практически все они увеличивают продажи именно негазированной воды. В свою очередь, снижение средней цены за литр продукции создает проблемы для развития ритейла: нет роста выручки,— говорит господин Медведев.— Менеджеры отрасли „шерстят“ рынок в поисках новых идей и компаний, готовых инвестировать в развитие новых брендов, способных оживить рынок. Это позволило в последний год успешно развиваться таким водным брендам, как „Байкал“, „Живея“, „Петроглиф“. А идея об обязательной маркировке продукции добавит проблем импортным напиткам, что позволит российским производителям занять их нишу».

Пилотный проект по маркировке минеральных и питьевых вод, разработанный Минпромторгом РФ, должен был стартовать с первого октября 2019 года и продлиться до 30 сентября 2020 года, следует из проекта постановления правительства. Однако в сентябре руководитель Минпромторга Денис Мантуров сообщил, что принятие решения о начале эксперимента отложено до декабрьского заседания Госкомиссии по противодействию незаконному обороту промышленной продукции.

Как отмечается в постановлении правительства, маркировка минеральных и питьевых вод должна помочь навести порядок на рынке, в том числе исключить незаконное производство, ввоз и оборот вод. Кроме этого, проект призван повысить собираемость налоговых и таможенных платежей.

Производители безалкогольных напитков летом этого года просили отложить эксперимент по маркировке воды, а также распространить его действие не на всю питьевую воду, а только на минеральную и только ту, которая добывается из определенных источников. Соответствующее обращение было направлено в правительство РФ «Союзом производителей безалкогольных напитков». Производители отметили, что эксперимент запускают, не подтвердив высокий уровень подделок на рынке. По мнению участников рынка, объем контрафакта «незначителен».

Генеральный директор ООО «Петроглиф» (питьевая вода Petroglyph) Денис Акименко считает, что рост производства в отрасли связан с ростом культуры потребления питьевой воды и общим трендом заботы о здоровье. «Предложение всегда следует за спросом,— пояснил он.— Также большие показатели в Сибири и, в частности, в Новосибирской области обусловлены наличием больших запасов в освоенных источниках и развитой логистической системой региона». По словам господина Акименко, на региональном рынке сегодня наблюдается высокая конкуренция и приверженность местным брендам, также спикер отметил «засилье» простой фильтрованной «воды для кулеров» (в отличие, например, от артезианской) и невысокую культуру потребления воды. Так, многие люди вместо питьевой постоянно употребляют минеральную воду.

Генеральный директор компании DIO («Росинка Сибири», питьевая вода DIO, вода «Горная вершина», «Архыз» и др.) Никита Катешов считает, что местный рынок в принципе насыщен: недостатка в питьевой воде люди не ощущают, и вода представлена во всех возможных ценовых сегментах и на всех уровнях качества. «Конкуренция на рынке очень острая, компании могут выгодно выделяться в части сервиса и по качеству продукции. Рост производства мы наблюдаем, хотя я не могу сказать, что он такой, как в докризисное время. Если говорить конкретно о нас, то, помимо воды в 19-литровых бутылях, мы начали производство воды в маленьких ПЭТ-бутылочках, 1,5- и 2-литровых и выходим с ними в сети, что также дает некоторый рост»,— прокомментировал он.

Вода на экспорт

По мнению Дениса Акименко, экспорт воды будет развиваться, поскольку в мире есть спрос на качественную экологическую продукцию: такой товар хорошо продается за рубежом и имеет огромный потенциал.

Ведущую роль в стоимостном объеме несырьевого и неэнергетического экспорта продукции из Новосибирской области играют Китай и Казахстан. На долю этих двух государств за восемь месяцев 2019 года, согласно данным РЭЦ, пришлась большая часть прибыли от региональных поставок на внешний рынок — 44%.

с14

Карты на стол

— банки —

с9

В среднем каждый третий россиянин имеет кредитную карту, говорит заместитель председателя правления Локо-банка Андрей Люшин. «Этому способствует изменение условий кредитования (увеличение лимита и беспроцентного периода, уменьшение стоимости обслуживания). Банки стараются подстроиться под потребителей и тем самым увеличить выдачи кредитных карт и экспресс-займов. Последние являются альтернативой кредитным картам с тем лишь различием, что с кредитных карт не осуществляется снятие средств»,— говорит он. Кредитные карты обладают рядом преимуществ: во-первых, карты имеют достаточно большой льготный период, в течение которого можно погасить задолженность без процентов. Во-вторых, получить карту в банках достаточно просто — заявку можно подать онлайн, отмечают в ВТБ.

Одна из основных причин увеличения количества кредитных карт — это ухудшение потребительской способности населения, уверена вице-президент РФИ-банка Елена Чижевская. «Люди, пытаясь сохранить привычный уровень жизни и видя отсутствие положительной динамики в собственных доходах, все чаще прибегают к кредитным покупкам. Здесь работает простая психология: позволить себе покупку сейчас, в моменте (которая, вероятно, вообще не по карману), а платить за нее частями. Проще это сделать посредством кредитной карты, чем брать в банке полноценный кредит с предоставлением пакета документов»,— говорит старший аналитик ИАЦ «Альпари» Анна Бодрова. Но это путь в никуда, потому что финансовое благополучие при таком подходе — иллюзия, говорит она. «В целом показатели Сибири вполне соотносятся с общероссийскими. Настроения потребителей одинаковы от Владивостока до Краснодара: хочется жить широко, но финансы не позволяют. Кредитная карта в таком случае — единственный вариант»,— уверена госпожа Бодрова.

В Сибирском федеральном округе заемщик более 35% своего ежемесячного дохода тратит на оплату взноса по кредитной карте или экспресс-кредиту, говорит Елена Чижевская. Критическим считается показатель в 50%, но даже эта доля (35% в ежемесячном доходе) очень усиливает риск выхода заемщика на просрочку, отмечает она. «Альтернативой кредитным картам выступают экспресс-кредиты,— говорит госпожа Чижевская.— Упрощенная схема получения повышает риск невозврата денег. Как правило, сумма кредита небольшая, срок действия кредитного договора непродолжительный, а проценты по нему большие по сравнению с обычным кредитом».

Рост количества выданных кредитных карт наблюдается несмотря на то, что в Сибири с 2018 года на 47% выросло количество заявлений о банкротстве физических лиц и на 5% — юрлиц, говорит Андрей Люшин.

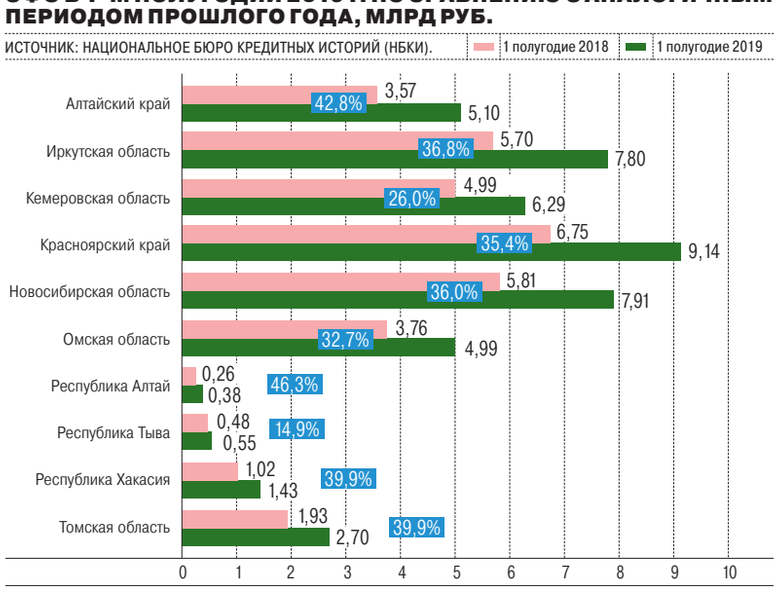
В то же время, как отмечают в НАПКА, просроченная задолженность по карточным продуктам в Сибири снизилась с начала 2019 года на 10%. Это рекордный показатель по сравнению с другими сегментами кредитования, отмечают в ассоциации. По потребительским и автокредитам снижение просрочки составило по 2%, по ипотеке просрочка выросла на 1%. Высокие темпы снижения объемов просроченной задолженности в округе связаны с улучшением качества заемщиков, совершенствованием механизмов риск-контроля, а также эффективной работой по урегулированию задолженности, включая переуступку просроченных долгов прошлых периодов коллекторским агентствам, говорит Антон Дмитраков. В общей структуре переуступаемых коллекторам долгов кредитные карты достигают 30%, и эта доля будет расти, предупреждает он. Генеральный директор НСВ Роман Волосников говорит, что темпы передачи долгов по кредитным картам в работу коллекторов в последние три года не превышают 12%, тогда как передачи в работу долгов по потребкредитам демонстрируют рост на 40% год к году, что обусловлено ростом рынка потребкредитования. Он также отмечает, что в сегменте кредитных карт за последние три года средняя сумма задолженности снизилась (в 2017 году — 68 тыс. руб., в 2018 — 65 тыс. руб., в 2019 — 57 тыс. руб.).

По опыту предыдущих лет можно сказать, что рост количества кредитных карт ускорится к концу года, говорит Елена Чижевская: «Банкам и кредитным организациям необходимо выполнять планы, а население будет компенсировать рост этого дохода кредитными средствами». В связи с этим условия кредитования станут еще более мягкими и адаптированными, реклама услуг МФО и банков возрастет, подтверждает Андрей Люшин. «Пока в России не начнут расти доходы населения (а предпосылок к этому на текущий момент нет), интерес россиян к кредитным картам останется высоким. Однако со временем плавно увеличивается риск просрочек по платежам, что также связано с низкой платежеспособностью населения страны. Это банковский риск, который может быть включен в процентную ставку»,— говорит Анна Бодрова из ИАЦ «Альпари».

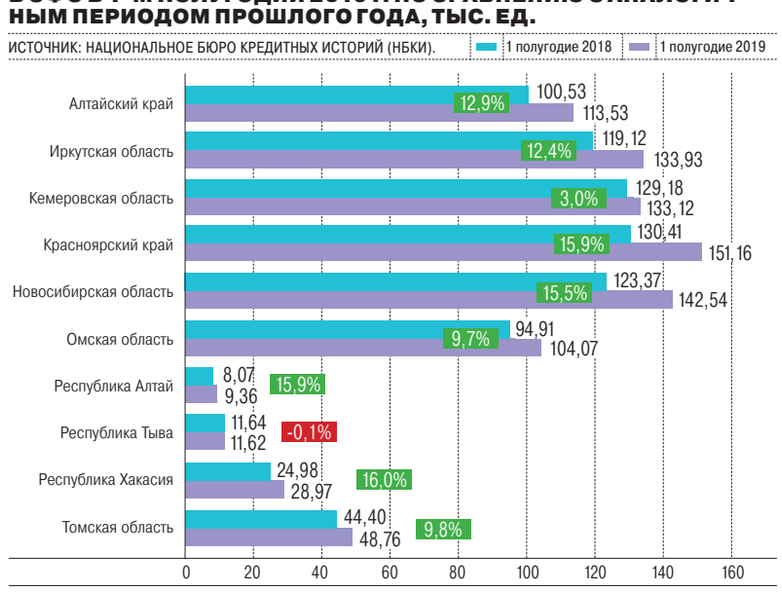
«Полагаю, что по итогам 2019 года рынок кредитных карт в СФО покажет рост на 10,5–11,5%, что будет в рамках тенденции по России в целом (около 13–14%),— считает аналитик ГК „Алор“ Алексей Антонов.— Во многом это достигается за счет консолидации банковского сектора: на 32 крупнейших кредитных организации приходится 99,4% всего рынка кредитных карт в России». Чуть меньшие темпы роста в сравнении со средними по России он объясняет высоким уровнем просроченной задолженности, который показывали сибирские заемщики в 2018 году. «Теперь кредитные карты, кредиты, экспресс-займы выдаются кредитными организациями осторожнее, платежеспособность заемщика тщательно оценивают. Полагаю, что популярность экспресс-кредитов в Сибири будет падать, и они будут уступать место кредитным картам, так как последние представляют собой целый набор банковских продуктов, в том числе и период беспроцентного кредитования, скидки, priority pass в аэропортах и другие сервисы»,— говорит Алексей Антонов. В банке «Открытие» считают, что рост сегмента кредитных карт продолжится до конца года, но, возможно, несколько меньшими темпами, так как кредитная активность населения стала уступать сберегательной модели финансового поведения.

Оксана Павлова

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ВЫДАННЫХ НОВЫХ КРЕДИТНЫХ КАРТ В СФО В 1-М ПОЛУГОДИИ 2019 Г. ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА, МЛРД РУБ.



ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ВЫДАННЫХ НОВЫХ КРЕДИТНЫХ КАРТ В СФО В 1-М ПОЛУГОДИИ 2019 Г. ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА, ТЫС. ЕД.



экономика региона

Ешь дома — не хочу

Эксперты считают ситуацию на рынке общепита Новосибирска стабильной без явных спадов и подъемов. При этом в городе появляется все больше демократичных заведений с доступными ценами. Востребованными оказались и новые для города форматы, например фуд-холлы и фуд-маркеты. Рестораны столкнулись с острой конкуренцией на рынке и пытаются бороться за свою целевую аудиторию.

ЮРИЙ СТРЕЛЕЦ

Новосибирску не хватает полноценных стационарных фуд-холлов, формат которых популярен у потребителей

– тенденции –

Общая ситуация на рынке

По данным Росстата, к началу 2019 года в Новосибирской области работали около 1,3 тыс. баров, кафе и ресторанов. По итогам 2018 года оборот общественного питания в регионе составил 31,2 млрд руб., что почти на 20% больше, чем в 2017 году. А за период с января по май 2019 года оборот общественного питания достиг 13,6 млрд руб. (прирост 11% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года), сообщает Новосибирскстат.

Согласно информации «R-аналитики», в 2018 году основную долю на ресторанном рынке региона занимали кафе — 27,6%. Доля столовых — 11,1%, баров — 10,7%, кафе-ресторанов быстрого питания — 10,3%, банкетных залов — 10%, ресторанов — 8,9%, кафе-кондитерских-кофеен — 8,4%, предприятий кейтеринга — 5,3%, фреш-баров — 4,7%, пиццерий — 1,8%. Самые малочисленные предприятия — суши-бары-рестораны (1,2%).

Вице-президент «Федерации рестораторов и отельеров Сибири», основатель и совладелец «Гастроинкубатора» Николай Ильин наблюдает на ресторанном рынке Новосибирска достаточно устойчивую ситуацию без явных спадов и подъемов. «Лето закончилось, и если смотреть по сезонным заведениям, то наблюдается явный спад. Что касается заведений в черте города, есть устойчивость, но скорее регрессивная, нежели прогрессивная, потому что сейчас гости экономят деньги перед новогодними праздниками. Активности не наблюдается, но это стандартная ситуация для межсезонья»,— пояснил он.

Сооснователь системы автоматизации ресторанов на планшете Poster Родион Ерошек говорит, что ситуация на ресторанном рынке Новосибирска в целом повторяет общероссийскую: культура питания вне дома становится все более распространенной, но невысокие доходы населения способствуют развитию демократичных по цене и уровню сервиса форматов. «Ресторанный рынок растет за счет пекарен, кофеен и фаст-фуда. Ситуация в fine dining и casual dining остается непростой»,— прокомментировал он.

Согласно отчету оператора фискальных данных «Такском», который анализирует кассовые чеки по всей стране, в сентябре 2019 года средний чек на рынке общепита в Новосибирске вырос на 4% и составил чуть более 1200 руб. (для сравнения: в Москве посетители общепита тратят в среднем 1400 руб.).

Управляющий партнер сети кондитерских Kuzina и ресторанов New York Pizza Евгения Головкова подтверждает, что в Новосибирске уровень потребления еды вне дома растет. По ее мнению, эта тенденция только продолжится, несмотря на замедленный темп роста экономики: гости заведений общественного питания уже не вернутся на кухню к себе домой. «На своем примере мы действительно видим заметное перераспределение продаж в пользу более демократичных позиций. Еще выручка по группе напитков растет, это связано с тем, что кофе — растущая категория на рынке в целом,— рассказала она.— Пока что не очень понятны перспективы вегетарианских концепций, которые набирают обороты в столице. В регионах они, как правило, не задерживаются надолго. Пока в Новосибирске мало предложений для вегетарианцев и сторонников правильного питания».

По итогам первого полугодия 2019-го выручка компании составила 193,8 млн руб., что на 9,5% меньше аналогичного периода прошлого года. Как отметили в ООО «Кузина», выручка в сегменте «напитки» выросла на 36%.

Новосибирский ресторатор, совладелица винного ресторана «Библиотека» и владелица хинкальной «Рэсторани» Наталья Ильина указала на несоответствие масштабов города и количества новых и интересных ресторанных концепций. «С одной стороны, Новосибирск — это большой город-миллионник с яркими культурными событиями, театрами и университетами. А с другой — в нем нет особых денег. А интересные ресторанные концепции во всех ценовых сегментах появляются там, где деньги есть, где есть достаточное количество гостей. Наши гости совершенно не готовы стоять в очереди в любимое заведение, не готовы к ограничению по времени пребывания в ресторане, а тем временем в Москве и Питере это совершенно нормальная практика, которая позволяет ресторану нормально зарабатывать и оставаться на плаву»,— объяснила она.

Формат важен

По словам Николая Ильина, часть ресторанов закрылась на реконструкцию или ребрендинг (например, «Шанхай» или сгоревший Puppen Haus), а некоторые не имели внятной концепции или не попали в запросы целевой аудитории. В качестве примера он приводит ресторан «Урицкий» с танцами и философскими вечерами — здесь имеет значение и название, и концепция. «Если бы он был клубом или тематическим местом, возможно, это бы стрельнуло. Многие пытаются совместить все, когда ночью заведение работает в качестве клуба, а днем подает бизнес-ланчи. Это провальная история и абсолютно нерабочая идея: соединение несовместимого приводит к плачевным последствиям. Кстати, „Урицкий“ открывался на месте бара „Таймс“, который был очень популярен и как раз имел очень удачный формат,— рассуждает господин Ильин.— У еще одного закрытого ресторана „Жить хорошо“ была интересная концепция, но слишком сложная кухня. Он отсылал нас к 50–60-м годам советского пространства, и, как мне кажется, там были бы уместны блюда из „Книги о вкусной и здоровой пище“ товарища Микояна». Эксперт объяснил, что любое заведение открывается для какой-то определенной целевой аудитории, и его предложение должно быть понятно всем: и гостям, и собственнику, и управляющему. «А если мы хотим что-то новое, руководство ресторана должно найти все способы, чтобы это новое объяснить людям и привить идею. А это непростой и достаточно долгий процесс продвижения, в который не все готовы вкладывать силы и средства,— считает Николай Ильин.— Еще один момент: часто через какое-то время хорошая работающая идея начинает упрощаться и удешевляться в угоду гостю, но это тоже приводит к размыванию концепции и скорому закрытию».

Уход с рынка ресторанных проектов Евгения Головкова связывает с тем, что зачастую за дело берутся непрофессионалы и даже не влюбленные в кулинарию люди. «В голову приходит идея, привлекаются инвестиции от знакомых, друзей, но концепция и долгосрочное видение отсутствуют, ни о какой эффективной системе управления речь не идет,— объясняет она.— Однако ресторанный рынок — очень высококонкурентный, поэтому за счет передела рынка возможен хороший прирост для тех, кто становится лучше, кто соблюдает стандарты и умеет настраивать коммуникации со своей целевой аудиторией».

Сходного мнения придерживается и Наталья Ильина: «Многие проекты закрываются, потому что невкусно, какие-то — потому что не угадана концепция или место, причем от последнего не застрахован ни один ресторатор: каждый может ошибиться. А еще я вижу очень много самодельных проектов, в которых нет ни концепции, ни нормальной еды. Иногда, просто зайдя в кафе или ресторан, видишь, что протянет он недолго — пока у владельца будут деньги на поддержание его существования. Но эти деньги всегда конечны».

Будущее за демократичными форматами, максимально понятными и доступными, с адекватным предложением качества и цены, считает Николай Ильин. «За рубежом — хоть в Европе, хоть в Таиланде — есть рестораны для туристов и рестораны для местных жителей. В Новосибирске, да и в России в целом, большая часть мест имеет туристический облик с вытекающими последствиями. Это и качество еды, и цены, и сервис,— объясняет он.— Хочется, чтобы рестораны начали работать для местных гостей, сосредотачиваясь на вкусной еде и приятной атмосфере, а не на пускании пыли в глаза».

Родион Ерошек указывает, что, помимо сегмента демократичных заведений, из столицы в регион приходит тренд на фуд-холлы (концентрация на одной площадке большого количества различных несетевых заведений общественного питания) и фуд-маркеты (креативные гастрономические пространства, где соседствуют рыночные прилавки и ресторанные проекты). Сегодня в Москве насчитывается 25 фуд-маркетов, на которых работает около 500 точек общественного питания. И если в столице мода на такие форматы уже пошла на спад («Депо» по-прежнему активен, но на остальных фуд-пространствах затишье), то в регионах подобные концепции только начинают открываться, говорит эксперт.

Например, в июле 2019 года в Новосибирске прошел первый фуд-маркет под открытым небом. «Формат временной ярмарки еды существовал в Новосибирске уже давно, но если раньше фуд-маркет представлял собой часть более крупных мероприятий, например фестивалей, то сейчас речь шла исключительно о гастрономическом концепте. Люди приходили только ради еды и готовы были выстаивать в очереди за бургерами по 30–40 минут, хотя на маркете отсутствовала какая-то развлекательная программа. Все это говорит о том, что городу не хватает полноценных стационарных фуд-холлов и что такие форматы могут быть популярны у новосибирцев»,— рассуждает Родион Ерошек.

По его мнению, определенную конкуренцию ресторанам создают и кулинарии нового формата, предлагающие готовую или полуготовую домашнюю еду навынос.

Рестораны в бизнес-центрах и жилых домах

Эксперты отмечают тенденцию снижения числа ресторанов на первых этажах жилых домов. Крупные сети предпочитают не открывать там новые заведения из-за неприспособленности помещений и конфликтов с жильцами. «Открытие заведения в жилом доме всегда сопряжено с определенными трудностями, потому что у нас очень „доброжелательные“ жильцы, которые считают своим долгом объявлять особые условия, требовать каких-то сатисфакций. Поэтому работать очень тяжело, даже если ты не хочешь никому мешать»,— объясняет Николай Ильин.

Евгения Головкова связывает уход ресторанов с первых этажей домов с ужесточением санитарных норм. «Работа общепита в жилом доме неотъемлемо связана с профессиональной вытяжной системой, обязательной шумоизоляцией, ограниченными часами работы, техническим входом для загрузки сырья. Многие помещения не соответствуют этим требованиям, и релокация ресторанов происходит на так называемые „пищевые улицы“. В Новосибирске это, например, улица Ленина»,— говорит она.

Родион Ерошек рассказывает, что кафе, рестораны и дегустационные залы стали появляться в розничных магазинах. «Как это будет развиваться дальше — станут ли магазины открывать такие фуд-корты в партнерстве с рестораторами или захотят взять весь процесс на себя — пока не очень понятно»,— комментирует он.

Евгения Головкова считает, что изменения заметны и в бизнес-центрах, где становится все больше функционального питания. «Я бы не сказала, что ресторанов стало меньше, просто точки общепита стали более практичными,— рассуждает она.— Например, в Москве уже во многих БЦ есть кафе со 100-процентным самообслуживанием в формате вендинга. Человек попадает в помещение с помощью банковской карты, выбирает любые продукты из холодильника или готовит себе кофе, сумма покупки списывается с карты автоматически. „Кузина“ тоже будет тестировать такой формат в ближайшее время».

Маргарита Решетинская

Коммерсантъ®
в лучших местах Сибири

Указанные организации сферы услуг и индустрии гостеприимства приобретают газету «Коммерсантъ» для своих клиентов

НОВОСИБИРСК

Азимут-отель «Сибирь»
ул. Ленина, 21

Отель-центр «Аванта»
ул. Гоголя, 189/1

Отель River Park
ул. Добролюбова, 2

«Маринс Парк Отель Новосибирск»
Вокзальная магистраль, 1

Гостиница MIROTEL
пл. Карла Маркса, 1/1

Отель Domina
ул. Ленина, 26

Отель Park Inn by Radisson
ул. Шамшурина, 37

Отель Gorskiy City
ул. Немировича-Данченко, 144

Гостиничный комплекс «Император»
ул. Романова, 99

Гостиничный комплекс Abnicum
ул. Сибиряков-Гвардейцев, 56/3

Отель Comfort Inn
ул. Б. Хмельницкого, 96

СИТИ Отель
ул. Блюхера, 77

Отель DoubleTree by Hilton
ул. Каменская, 7/1

Бутик-отель Nord Castle
ул. Аэрофлот, 88/8

Гостиница Tolstogo City Hotel
ул. Толстого, 77

Мини-отель Red Hotel
Красный проспект, 153а

Ресторан «Вкусный Центр»
пр. Лаврентьева, 4

Ресторан «Скоморохи»
ул. Челюскинцев, 21

Ресторан VINOZERNO
ул. Декабристов, 41

Ресторан La Maison
ул. Советская, 25

Ресторан «На Даче»
Дачное шоссе, 5

Рестораны BEERMAN
Вокзальная магистраль, 1
ул. Каменская, 7
пл. Маркса, 7
ул. Добролюбова, 2а

Ресторан «#СИБИРЬСИБИРЬ»
ул. Ленина, 21

Ресторан «Т.Б.К. Лонж»
ул. Золотодолинская, 11

Ресторан FedericoFellini
ул. Романова, 27

Ресторан-гриль «Фенимор Купер»
ул. Советская, 64

Ресторан «Библиотека»
ул. Советская, 20

Стейк-хаус «Гудман»
ул. Советская, 5

Кафе «Шанхай»
Красный проспект, 13

Гастрономический театр PuppenHaus
ул. Чаплыгина, 65/1

Гриль-бар «Дружба»
ул. Кошурникова, 39/1

Кофейня «Утро вечера»
ул. Ленина, 7

Кофейня «Восток-Запад»
ул. Ильича, 6 (1-й этаж)

Кофейни «Чашка Кофе»
ул. Ленина, 12
Красный проспект, 22
Морской проспект, 54
ул. Залесского, 5/1
ул. Максима Горького, 78

Часовой ломбард «Гарантия»
ул. Нарымская, 23, 1-й этаж

Имидж-лаборатория персонального стиля
ул. Урицкого, 32

Автосалон «Форд Центр Сибирь»
ул. Б. Хмельницкого, 128

Автосалон «Сибирские моторы»
ул. Станционная, 91/1

Автосалон «Эксперт НСК»
ул. Большевистская, 276/1

НУЗ «Дорожная клиническая больница на станции Новосибирск-Главный ОАО „РЖД“»
Владимировский спуск, 2а

«Центр стоматологии»
ул. Ленина, 12, 10-й этаж

Стоматологический центр «Академия»
пр. Академика Коптюга, 11

Квартирное бюро «Подушка-люкс»
ул. Нарымская, 23, 3-й этаж

ТОМСК

Отель «Магистрат»
пл. Ленина, 15

КЕМЕРОВО

Отель «Томь Ривер Плаза»
Притомская набережная, 7

НОВОКУЗНЕЦК

Кафе GinZZa
ул. Кирова, 21а

БАРНАУЛ

Гостиница «Сибирь»
Социалистический пр., 116

Ресторан Velvet
пр. Ленина, 80

Кофейня «Центральная»
пр. Ленина, 57

реклама 16+

Review Законотворчество

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
ПАРТНЕР ПРОЕКТА

Общими строительными усилиями

Депутаты законодательного собрания Новосибирской области призвали правительство региона усилить контроль над строительными компаниями. По мнению парламентариев, только жесткими мерами в отношении застройщиков можно решить проблемы недостроенных жилых домов, на ввод в эксплуатацию которых сегодня требуется до 16 млрд руб. Кроме этого, в заксобрании предложили объединить работу отраслевых региональных служб и ведомств, а также создать рабочую группу для оказания помощи обманутым дольщикам.

– регулирование –

16 октября министр строительства Новосибирской области Иван Шмидт представил депутатам — членам комитета заксобрания Новосибирской области по строительству, жилищно-коммунальному комплексу и тарифам доклад о проекте изменений в государственную программу «Стимулирование развития жилищного строительства в Новосибирской области».

В частности, прозвучала информация об увеличении объема государственной поддержки на достройку проблемных домов на 72,3 млн руб. в 2019–2020 годах. Как отметил чиновник, в 2019 году расходы будут увеличены для погашения кредиторской задолженности по договорам технологического подсоединения недостроенных жилых зданий в Краснообске, в 2020 году — для подключения к коммуникациям четырех объектов в Новосибирске и Оби. Кроме этого, увеличены расходы по программе «Государственная поддержка граждан при приобретении и строительстве жилья и стимулирование развития ипотечного кредитования» на 2 млн руб. с целью компенсационных выплат гражданам. В 2019 году эти средства были выплачены 13 жителям.

Расходы скорректированы с учетом бюджетных ассигнований, отметил господин Шмидт.

Также были увеличены на 3,4 млн руб. средства для обеспечения жилыми помещениями многодетных и малообеспеченных семей. Объем финансирования по этому направлению в 2018–2021 годах составил 312 млн руб.

На 13,8 млн руб. проиндексирована сумма поддержки на строительство и приобретение на первичном рынке служебного жилья для граждан, проживающих и работающих в сельской местности. Объем финансирования по этой программе в 2015–2020 годах составил 165 млн руб. В 2019 году планируется потратить 140 млн руб. для обеспечения жильем специалистов в Мошковском, Тогучинском и Чановском районах. «В этом году осуществлено перераспределение средств между районами, исходя из стоимости одной квартиры, которая сегодня составляет 1,9 млн руб.»,— сообщил министр.

НАБОЛЕВШАЯ ТЕМА

Основные вопросы депутатов по итогам доклада министра вызвали меры поддержки обманутых дольщиков. Заместитель председателя комитета Дмитрий Козловский поинтересовался, как решается ситуация с группой жителей, пострадавших от действий недобросовестного застройщика новосибирского микрорайона Новомарусино. «Обманутые дольщики этого жилого комплекса выходили на митинг и объявляли голодовку. Такого в Новосибирской области давно не было, однако проблема осталась. Когда решится этот вопрос?» — поинтересовался депутат.

11 октября дольщики нескольких долгостроев, в том числе микрорайона Новомарусино, начали голодовку у здания новосибирского правительства. Более 700 семей приобрели в Новомарусино квартиры по федеральной программе «Жилье для российской семьи», но так их и не получили. По условиям договоров, застройщик должен был сдать два дома в 2016 году, однако стройка так и не сдвинулась с места. Дольщики требуют, чтобы «власть, выступившая гарантом строительства домов в Новомарусино», взяла на себя затраты, необходимые для завершения строительства. Голодовка, по их мнению, должна привлечь внимание и местных, и федеральных чиновников.

Иван Шмидт сообщил, что в настоящее время по поручению губернатора создана отдельная рабочая группа, в которую входят инициативные граждане этого микрорайона, а также специалисты ответственных ведомств. «Еженедельно проходят заседания минстроя с прямым докладом губернатору, он лично контролирует эту ситуацию. Однако, к сожалению, мы не смогли договориться с митингующими о том, чтобы они прекратили голодовку, потому что они приняли абсолютно деструктивную позицию»,— заявил министр строительства. По словам чиновника, есть план мероприятий, по которому ведомство работает с ООО «ДЖН» (застройщик микрорайона Новомарусино). «По этому плану мероприятий необходимо сделать экспертизу состояния конструкции существующих домов, которую, в свою очередь, может провести только конкурсный управляющий в рамках дела о банкротстве. По поручению губернатора мы сегодня прорабатываем вопрос о возможном субсидировании мэрией города Новосибирска этих объектов, для того чтобы не собирать деньги с людей. Однако механизм и полномочия в настоящее время разрабатывают юристы, поэтому вопрос не решен»,— пояснил Иван Шмидт.

В рамках федерального закона №214, добавил он, региональные власти могут достроить проблемные дома только после признания застройщика банкротом и передачи объектов в ведение минстроя. «Дома в Новомарусино мы включили в очередь на получение федеральных средств из фонда защиты прав граждан — участников долевого строительства Новосибирской области. 78% федеральных средств на завершение строительства домов могут поступить уже в этом году. Соответственно, сразу будет запущен механизм оценки и экспертизы, после чего мы приступим к строительству этих объектов не за счет дольщиков, а за счет средств областного и федерального бюджетов»,— сообщил министр.

В сентябре этого года правительство региона направило заявку в федеральное правительство и АО «Дом.РФ» на участие в пилотной программе финансирования 18 проблемных объектов Новосибирской области. Чиновники рассчитывают получить на достройку проблемного жилого фонда 800 млн руб. из федерального бюджета.

Заместитель председателя заксобрания Олег Сметанин возмутился оценкой министра и потребовал усилить контроль над региональными строительными компаниями. «Вы говорите о деструктивном поведении людей, однако они взяли ипотеку, потратили, возможно, последние деньги и, в конце концов, остались без жилья. Что они должны были сделать конструктивно, чтобы их проблему решили? — поинтересовался парламентарий.— 720 семей остались без жилья, и ведь это не только наша проблема, а в целом проблема всей страны. Что нужно сделать, чтобы исключить подобные ситуации? Контроль, возможно, должен быть жестче, необходим другой механизм, чтобы среди застройщиков не попадались аферисты и жулики».

Депутаты заксобрания Новосибирской области и представители регионального правительства обсудили проблемы долгостроев и обманутых дольщиков

Как сообщил Иван Шмидт, значительно улучшить ситуацию должен федеральный закон о счетах эскроу, который вступил в силу в июле этого года. «Мы надеемся, что с июля 2019 года это сито для строителей заработает. В него включены ограничительные меры в части контрольных функций исполнительного органа — Минстроя. Ранее у нас не было этой возможности. Между тем это совокупная работа не только Минстроя, но и тех органов, которые выдают разрешение на строительство и на ввод зданий в эксплуатацию, а также сертифицируют. В том числе важна работа правоохранительных органов. На сегодняшний день ни одна копейка, которая была выведена со стройки, не была найдена. Минстрой сам по себе может сделать не многое, и решить проблему дольщиков в одиночку ведомству тоже не под силу. Нам необходимо, чтобы в законе были четко прописаны полномочия и ограничительные меры, тогда можно будет зажать застройщиков в рамки»,— подытожил министр строительства Новосибирской области.

«Может, нам создать рабочую группу, чтобы решить эту проблему?» — предложил Олег Сметанин.

«Вопрос давно стоит на повестке дня,— поддержал коллегу председатель комитета Евгений Покровский.— На сегодня землю предоставляет исполнительная власть, так же как и разрешение на строительство. Мы готовы помогать исполнительной власти в части установления правил игры, которые вы будете предъявлять застройщику. И если он нарушает их — давайте лишать его возможности осуществлять строительную деятельность. Только в совместной работе мы можем решать эту проблему. Любые предложения по контролю и наказанию мы готовы рассматривать на комитете».

Депутат Майис Мамедов в то же время отметил, что региональная комиссия не поможет в решении проблемы, и не поддержал идею о ее создании. «Эта повестка дня у президента. Сейчас задача нашего министра — выбить деньги у Минстроя РФ на достройку проблемных домов. Мы не сможем на это повлиять обсуждениями»,— прокомментировал он.

В ответ на это Евгений Покровский заявил, что проблему необходимо обсуждать сообща. «Чтобы потом мы не дали в очередной раз деньги тому, кто уже украл их у населения. Необходимо предотвращать подобные ситуации»,— считает председатель комитета.

НАРОДНОЕ ОБРАЩЕНИЕ

О другой проблеме дольщиков на комитете рассказал депутат заксобрания Николай Мочалин. По словам парламентария, к нему обратились владельцы квартир строящегося дома на проспекте Дзержинского, 32а в Новосибирске. «Застройщиком является ООО „Стимул“, которому мэрия выдала разрешение на строительство 25-этажного дома. Однако позже в процесс вмешалась транспортная прокуратура из-за близости к комплексу Чкаловского завода и ограничила высоту здания 18 этажами. Застройщик сделал все добросовестно и перепроектировал дом, но стоимость квадратного метра увеличилась. Дольщики дополнительно оплатили из своего кармана эти последствия. Сейчас застройщику требуется дополнительно 4 млн руб., для того чтобы подключить объект к горводоканалу. Но после всех дополнительных платежей денег у застройщика нет, и он обратился в мэрию. Я считаю, что это „косяк“ городских властей, которые выдали разрешение на 25 этажей. Теперь необходимо из городской казны взять эти 4 млн руб. и выдать застройщику»,— предложил депутат.

Иван Шмидт предложил городской администрации подать заявку в региональный минстрой для получения субсидии. «Мы работаем по заявкам мэрии, которая передает в наше ведомство информацию о необходимых оплатах технологического присоединения на следующий год, поэтому, как только мэрия подаст заявку, мы сделаем свою часть работы»,— прокомментировал министр.

Заместитель мэра Новосибирска Олег Клемешов, присутствующий на заседании комитета, обещал передать информацию в соответствующие структуры.

Майис Мамедов поинтересовался у министра строительства Новосибирской области о количестве обманутых дольщиков региона и необходимой сумме на завершение строительства недостроенных домов. «Есть ли у вас информация, анализ, сколько денег потребуется, чтобы достроить все дома обманутых дольщиков в области?» — задал вопрос чиновнику парламентарий.

«У нас есть укрупненный анализ, так как точный подсчет сделать невозможно. По нашей информации, на достройку домов обманутых дольщиков региону необходимо от 13 до 16 млрд руб. Мы считаем, что сами мы не справимся с таким объемом, поэтому пытаемся привлечь средства федерального бюджета на эту цель»,— заключил Иван Шмидт.

Следующий вопрос депутатов касался служебного жилья, в частности парламентарии спросили у минстроя: что необходимо сделать для увеличения объемов строительства служебного жилья в три-четыре раза? «В прошлом году по инициативе губернатора была разработана программа о служебном жилье для районных центров, на реализацию которой выделено 150 млн руб., но этих денег очень мало. Как сейчас решается этот вопрос?» — поинтересовался Майис Мамедов.

Как отметил министр строительства Новосибирской области, пилотный проект строительства и покупки служебного жилья для специалистов муниципальных территорий стартовал в прошлом году. «Он неплохо реализуется в районах, по этой программе мы строим и выкупаем жилье, но все-таки мы делаем акцент на строительстве нового жилья по типовым проектам. Денег, конечно, не хватает, потому что заявок много. Поэтому сегодня по поручению губернатора минстрой совместно с профильными министерствами разрабатывает программу на 2020–2022 годы, для того чтобы средства увеличить и направлять в те районы, где есть привлечение узких специалистов для медицины, образования и спорта. Данная программа будет представлена в бюджете следующего года»,— пояснил Иван Шмидт.

Председатель комитета Евгений Покровский призвал минстрой инициировать объединение трех программ, по которым сегодня выделяются средства на строительство жилья для специалистов, направляемых в сельские территории. «Существует много программ по этой теме: одна программа — ваша, другая — минЖКХ, третья — минздрава. Занимаются этим все, а цель этих программ одна — строительство жилья. Почему бы тогда не объединить все три программы, чтобы выступать одним фронтом?» — задался вопросом депутат. Иван Шмидт пообещал проработать этот вопрос с правительством региона.

Также министр строительства Новосибирской области рассказал парламентариям о строительстве районных домов культуры (РДК), которых, как отметили депутаты, в селах не хватает. «Вместе с губернатором мы разработали типовые проекты РДК на 100 и 150 мест, сегодня разрабатываются проекты на 50 мест для малых сел. В этом году пробный пилотный проект реализован в селе Шадрино, до конца года он будет введен в эксплуатацию. На следующий год у нас четыре проекта для реализации, два из них мы защитили по федеральной программе, и они будут построены на федеральные средства»,— рассказал чиновник.

Решение комитета с готовыми предложениями и рекомендациями депутаты направят в правительство региона.

Газу не хватает финансов

– инициативы –

Депутаты законодательного собрания Новосибирской области намерены обратиться в правительство региона с просьбой увеличить расходы на газификацию сельских территорий. По мнению парламентариев, если этого не сделать сейчас, то партнер региона ПАО «Газпром», взявший на себя часть расходов по строительству газораспределительных сетей, откажется от дальнейшей работы из-за невыполнения обязательств областных властей в рамках соглашения о сотрудничестве.

Как сообщил депутатам заксобрания Новосибирской области аудитор контрольно-счетной палаты Валерий Алехин, правительство региона не в полной мере реализует программу «Газификация». Ревизию ведомство провело по итогам 2017 и 2018 годов. Неэффективного использования бюджетных средств в этот период не установлено, однако власти не выполнили часть взятых на себя обязательств, предусмотренных соглашением между регионом и компанией ПАО «Газпром». В частности, правительство Новосибирской области не обеспечило готовность потребителей к приему газа по ряду построенных и сданных объектов «Газпрома» в Барабинском, Болотнинском, Куйбышевском, Татарском, Ордынском, Мошковском и Колыванском районах.

Газификация региона в рамках соглашения о сотрудничестве между ПАО «Газпром» и Новосибирской областью ведется с 2005 года. «Газпром» осуществляет строительство газопроводов-отводов и ГРС, межпоселковых газопроводов (т.е. доведение газа до границ населенных пунктов). Правительство Новосибирской области, в свою очередь, осуществляет проектирование и строительство внутрипоселковых сетей, разработку проектно-сметной документации (ПСД) на строительство муниципальных котельных с последующим их строительством, а также перевод потребителей на использование природного газа. Соглашение заключено на пять лет и заканчивается в 2020 году.

Фактически на реализацию подпрограммы «Газификация» (входит в программу «ЖКХ») в 2018 году направлено 2,1 млрд руб., или 107% к плану, сообщил Валерий Алехин. В том числе за счет средств областного бюджета выделено 115 млн руб., федерального — 24 млн руб., местных бюджетов — 8 млн руб., а также внебюджетных источников — 2 млрд руб. За девять месяцев 2019 года на реализацию подпрограммы направлен 221 млн руб., в том числе за счет областного бюджета — 47 млн руб., местных бюджетов — 3 млн руб., внебюджетных источников — 171 млн руб.

Как отметил аудитор, средства внебюджетных источников состоят из финансирования в рамках реализации инвестиционных программ ООО «Газпроммежрегионгаз» (35%), ООО «Газпром газомоторное топливо» (16%), а также инвестиций населения на газификацию жилья (46%).

«По состоянию на 1 января 2019 года правительство Новосибирской области не выполнило часть взятых на себя обязательств, предусмотренных данными планами-графиками, в частности не обеспечило законность подсоединения потребителей к приему газа по ряду построенных объектов ПАО „Газпром“. К примеру, по объектам в Барабинском районе в 2006, 2007, 2016 и 2018 годах»,— сообщил аудитор.

Одна из причин невыполнения обязательств правительства Новосибирской области связана с ежегодным сокращением объемов финансирования на реализацию программ газификации населенных пунктов, отметил эксперт. «Дефицит средств областного бюджета на выполнение обязательств региона по строительству внутрипоселковых сетей и котельных по программе составляет 740 млн руб., в том числе средств на возведение внутрипоселковых сетей — 520 млн руб., котельных — 220 млн руб.»,— рассказал Валерий Алехин.

Уровень газификации жилищного фонда Новосибирской области по состоянию на 31 декабря 2018 года, по данным статистики, составил 31,7% и превысил плановые значения на 1,7% п.п. В Томской области этот показатель достиг 35%, в целом по России — 68%.

«Для устранения выявленных нарушений палата направила всем объектам проверки представления»,— сообщил представитель контрольно-счетной палаты.

Министр ЖКХ и энергетики региона Денис Архипов отметил, что существующих в рамках бюджета средств на реализацию программы действительно не хватает. «Это достаточно масштабная программа, последний из крупных проектов которой — газификация Ордынского района, где завершено большинство объектов. По Мошковскому району большая часть работ будет выполнена в 2020 году. Поправки в закон о бюджете на 2020 год позволят нам выполнить все обязательства»,— прокомментировал чиновник.

Как сообщил министр, ПАО «Газпром» вложило в строительство межпоселковых сетей в регионе около 4 млрд руб. На выполнение своей части соглашения ведомство использовало все свои ресурсы.

Заместитель председателя комитета по строительству, жилищно-коммунальному комплексу и тарифам Дмитрий Козловский предложил коллегам обратиться в правительство региона с просьбой увеличить расходы на газификацию. Он напомнил, что ранее финансирование программы из областного бюджета доходило до 1 млрд руб., сегодня же расходы на эти цели не достигают и половины этой суммы. «На сегодняшний день желающих провести газ — на 2,1 млрд. А финансирование с каждым годом все уменьшается. Предложение — обратиться к губернатору, чтобы уделить больше внимания газификации области и, соответственно, выделить больше средств из областного бюджета. Если мы этого не сделаем, то после 2020 года, когда программа закончится, ПАО „Газпром“ расторгнет сотрудничество с нашим регионом»,— заключил он.

Вице-губернатор Сергей Семка пояснил, что по поручению губернатора все проекты с участием средств физлиц включены в программу газификации этого года. «Перед тем как проводить газ, глава поселения опрашивает всех, кто хочет газифицировать свое жилье. Если район не выполняет свои обязательства, дальше развивать эту систему мы не можем»,— отметил чиновник.

Значит, местные органы власти также должны брать на себя обязанность по подключению к сетям частников, прежде всего льготных категорий населения, высказался председатель комитета Евгений Покровский. «Сегодня стоимость подключения частников к газу составляет от 190 до 250 тыс. руб., и понятно, что не каждый человек может себе это позволить. Положение достаточно сложное, и если мы не выполним свои обязательства перед „Газпромом“, то в 2020 году наше сотрудничество прервется»,— пояснил он.

Парламентарии приняли решение обратиться к губернатору Новосибирской области, чтобы рассмотреть вопрос об увеличении финансирования программы.

экономика региона

Сибирские лаборатории показали конкуренцию

В последние годы Сибирь переживает экспансию федеральных сетей лабораторной диагностики. Новые игроки рынка столкнулись с тем, что жители региона по-прежнему больше доверяют государственным центрам. Тем не менее сети готовы предлагать самые разные услуги и современные исследования и строят планы создания узкоспециальных лабораторий.

– технологии –

АЛЕКСАНДР ЩЕРБАК

Эксперты считают перспективным на региональном рынке медицинских исследований создание специализированных лабораторий

Сибирские крепости

Натуральный объем рынка лабораторных услуг в России, согласно оценке Businesstat, в 2019–2023 годах будет расти в среднем на 1,7% ежегодно. В 2018 году в целом по стране он составил 85,6 млрд руб., что на 6,9% больше, чем в 2017-м. Сектор коммерческой медицины в этом объеме также демонстрирует динамику. Если в 2017 году на него приходилось 54,8% рынка, то в 2018-м — 56,2%.

Рынок лабораторной диагностики в Сибирском федеральном округе по итогам 2018 года Businesstat оценил в 3,2 млрд руб. Для сравнения: объем рынка Южного федерального округа оказался втрое больше (9,6 млрд руб.).

Все самые крупные игроки российского рынка лабораторных исследований — «Инвитро» (80 лабораторий в Сибири), «Ситилаб» (15 филиалов), «Гемотест» и KDL (по 13 точек в Сибири), «Хеликс» (10 лабораторий) — активно осваивают крупные сибирские города, открывая точки и самостоятельно, и по франчайзингу. Однако завоевание рынка идет с переменным успехом.

«Если в Новосибирске „Инвитро“, KDL и „Гемотест“ вошли в число лидеров рынка, то в некоторых других городах доминирующее положение сохраняют старые „акулы“,— рассказывает член комитета по стратегии, консультант генерального директора „Инвитро“ Евгений Печковский.— В Омске — центр сертификации и экспертизы „Омск-Тест“, в Иркутске — государственный „Иркутский диагностический центр“». Сибиряки до сих пор куда больше доверяют в вопросах лабораторной диагностики государственным и муниципальным учреждениям, чем частным медицинским компаниям, соглашаются другие участники рынка. «В Сибири люди привыкли получать медицинские услуги в рамках государственных гарантий,— предполагает директор по развитию компании „Гемотест“ Светлана Василенко.— Это очень отличает сибиряков, к примеру, от Северного Кавказа, Республики Крым, регионов Южного федерального округа».

Заведующий сетью клинико-диагностических лабораторий «Иркутского диагностического центра» (ИДЦ) Иван Мирошниченко видит несколько причин его рыночной несокрушимости. «Во-первых, 20 лет назад ИДЦ обосновался в Иркутске на редкость прочно — с передовым оборудованием и кадрами,— поясняет собеседник.— Во-вторых, наш арсенал более полон, чем у конкурентов: помимо лабораторных анализов, мы проводим и другие исследования (рентген, эндоскопию, лучевую диагностику и т.д.). В-третьих, мы выигрываем у „федералов“ в сроках предоставления результатов тестов».

Как пояснили участники рынка, у большинства федеральных сетевых компаний в Сибири нет собственных лабораторных комплексов. Чаще всего им приходится транспортировать биоматериал в столицу (в этом случае срок получения результата составляет для пациента не менее пяти дней) либо отдавать анализы на аутсорсинг. «Срочность требуется примерно в 2% случаев,— говорит господин Мирошниченко.— Например, у кого-то с утра госпитализация, и нужно, чтобы пациент поступил в больницу уже с биохимическими показателями. А кто-то хочет просто поскорее узнать ответ на волнующий вопрос о здоровье».

Тем не менее сетевые игроки не отступают. «Безусловно, мы хотим большего роста,— комментирует Светлана Василенко.— Чем больше точек, тем известнее бренд в регионе, тем больше доверия к нему. Сегодня мы прилагаем много усилий для этого: открываем собственные отделения, стараемся увеличить количество франчайзинговых точек. Во втором случае этот процесс идет медленнее. Но постепенно мы появимся в каждом городе, просто в Сибири для этого потребуется чуть больше времени, чем в других округах».

«Инвитро» делает ставку на собственные лаборатории в регионах. Так, в Новосибирске компания располагает лабораторным комплексом площадью 2,5 тыс. кв. м, уточнил господин Печковский. А федеральный «Ситилаб» работает с региональной медицинской компанией «Сиблаблитех», управляющей сетью заборных пунктов в Новосибирске, Оби, Бердске и Искитиме.

В целом частным компаниям проще вести дела, поскольку они не ограничены законодательством о госзакупках и свободны в выборе оборудования и реагентов, считает Иван Мирошниченко. Однако директор «Сиблаблитеха» Геннадий Рот жалуется, что возможности бизнеса сжимаются, поскольку лаборатории все чаще организуют на базе крупных клиник и конкуренция обостряется. В частности, в Новосибирске лаборатории есть у «Авиценны», у центра «Новые медицинские технологии» и у «Санитас».

ДНК-бум

По данным участников рынка, самые востребованные в регионе тесты — это анализ кала (в том числе на паразитов), анализ крови на глюкозу, холестерин и половые гормоны. У сибиряков также пользуются популярностью анализы на витамин D и услуга «Второе мнение» — пересмотр гистологических препаратов (стекол и блоков) ведущими российскими экспертами, рассказали в «Гемотесте». В последнее время драйвером роста стало микробиологическое исследование широкого спектра, говорит господин Мирошниченко. А также популярны разного рода генетические анализы, признали все опрошенные.

Помимо строго медицинских исследований, направленных на выявление генных мутаций, на рынке возникает все больше тестов «для любопытствующих», которые показывают возможность проявления заболеваний, а также любых наклонностей человека. «По-моему, вероятностная генетика во многом напоминает астрологию,— признает Евгений Печковский.— Есть много серьезных факторов, помимо генетического, которые влияют на проявление заболеваний». Тем не менее генетические методы проникли сегодня в самые разные сферы, включая косметологию и диетологию. К примеру, новосибирский центр международной косметологии «Be Lucce» предлагает генетические тесты более пяти лет, говорит директор центра Наталья Коротеева. На основании результатов тестов косметолог и трихолог составляют для пациента индивидуальные программы лечения, уточнила она. По словам госпожи Коротеевой, за последний год спрос вырос в разы. Основная целевая аудитория таких анализов — женщины и мужчины старше 40 лет с доходом выше среднего. «Рентабельность генетических тестов немного ниже, чем косметологических услуг,— рассказывает Наталья Коротеева.— Но для нас возможность подобрать для пациента по-настоящему действенные услуги — вопрос репутации. Позитивные рекомендации работают лучше любой рекламы».

В Новосибирске лаборатории генетических исследований развиваются активнее, чем в других регионах, констатируют участники рынка. Евгений Печковский связывает это с наличием квалифицированных кадров благодаря присутствию различных профильных институтов — Института цитологии и генетики, Института молекулярной и клеточной биологии, Института химической биологии и фундаментальной медицины.

Все опрошенные игроки рынка лабораторной диагностики заявили о постоянном расширении перечня услуг. В то же время многие компании намеренно не расширяют спектр услуг. Например, «Гемотест» не определяет резус-фактор и пол плода, поскольку в России не существует сертифицированных тест-систем, обеспечивающих высокую точность и достоверность результатов этих исследований, заявил директор «Гемотест Сибирь» Иван Морозов. А ИДЦ, по словам господина Мирошниченко, рассматривает возможность проведения «околомедицинских» генетических анализов, но пока не готов развивать это направление, поскольку «диагностическая ценность этих исследований лежит больше в коммерческой плоскости, нежели в медицинской».

О продвижении и узких нишах

Маркетинговая стратегия в Сибири — тема для федеральных сетей особая. Они признают, что прямые рекламные воздействия здесь работают хуже, чем в других регионах. «Сибиряки доверяют друг другу, но не мнениям со стороны,— объясняет Иван Морозов.— Это особенность менталитета: сдержанность, взвешенность, отсутствие спонтанных решений». С учетом региональной специфики приходится выбирать оптимальные каналы продвижения. Если в Москве и центральных регионах лучше всего работает реклама в соцсетях, то в СФО наиболее результативны локальные СМИ — любимый всеми местный журнал, городская или региональная радиостанция, интернет-портал, говорит Светлана Василенко. Продвижение в поисковиках оказалось более действенным, чем в соцсетях, утверждает господин Рот из «Сиблаблитеха». Но самым эффективным в сегменте медицинских услуг по-прежнему является канал «сарафанного радио», констатирует Иван Мирошниченко.

Объем потребления услуг лабораторной диагностики в регионе ежегодно растет на несколько процентов, говорят участники рынка. Этот сегмент до сих пор остается коммерчески успешным, но из-за насыщения рынка прирост сокращается, сетует Геннадий Рот.

По версии Евгения Печковского, в такой ситуации самым перспективным вектором дальнейшего развития регионального рынка станет создание специализированных лабораторий, поскольку многие медицинские проблемы сейчас требуют узкопрофильных исследований. «В Новосибирской области есть НИИ туберкулеза, но нет, в частности, современных бактериологической и микологической лабораторий,— говорит эксперт.— А в микологии в последнее время возникает много вопросов, которые требуют качественного анализа». Между тем качественная и быстрая бактериологическая диагностика — залог правильно назначенного лечения, отмечает он.

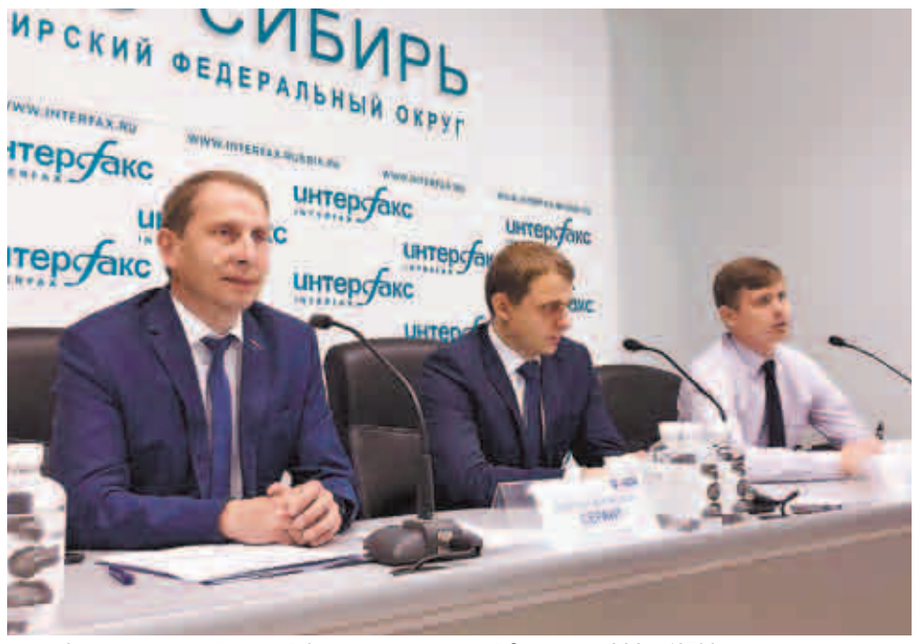
В «Гемотесте» подтверждают продуктивность нишевого подхода. Как пояснила Светлана Василенко, сначала компания изучает специфику региона, особенности рынка и работу сетевых конкурентов, а потом выбирает узкопрофильное направление. «Например, мы никогда не пойдем с микологией в Санкт-Петербург, поскольку там есть сертифицированный институт,— говорит топ-менеджер.— А вот в Новосибирске мы можем пойти по этому пути».

Елена Богданова

Энергетика без золы и дыма

Российским электростанциям нужна модернизация

Сегодня в России на угле работают 350 тепловых электростанций, а также многие крупные промышленные предприятия. Но далеко не везде используется современное оборудование, что сказывается на экологии и эффективности производства. О проблемах в топливно-энергетической отрасли и путях их решения рассказали на встрече с журналистами руководители новосибирской компании «КОТЭС Инжиниринг».



Слева направо: Дмитрий Серант, генеральный директор ООО «КОТЭС Инжиниринг», Антон Серант, заместитель генерального директора, Виталий Кучанов, главный инженер

реклама

УГОЛЬНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ

По словам генерального директора ООО «КОТЭС Инжиниринг» Дмитрия Серанта, угольная генерация в России — самая отсталая отрасль в энергетике. «Если в мире доля использования угля в энергетике составляет всего 22%, то в Сибири — более 45%, а на Дальнем Востоке — 90%. При этом КПД угольных электростанций в России очень низкий — около 30–35%. Для сравнения: в Китае он достигает 45%,— рассказал господин Серант.— А вот цифры по вредным выбросам в атмосферу в сотни раз превосходят средние значения по миру. В Китае лучшие показатели по выбросам золы составляют 2 мг/нм^3, в Европе — 5–10 мг/нм^3, в России на новых станциях — 200–250 мг/нм^3, а на старых (до 2001 года) доходят до 500–900 мг/нм^3. Похожая картина с выбросами окислов азота и окислов серы». Как заметил эксперт, несмотря на то, что на новых электростанциях более жесткие требования к экологичности, используемые технические решения безнадежно устарели. «Станции устанавливают энергоблоки советского образца, заменяя оборудование на аналогичное: хоть и новое, но без модернизации. И при этом всем мы строим самые дорогие в мире электростанции: они обходятся примерно в полтора раза дороже, чем за рубежом»,— пояснил он.

Однако, по словам главы компании, ситуация медленно, но меняется: собственники электростанций и энергохозяйств готовы инвестировать в модернизацию оборудования, что повышает и экологичность, и эффективность его работы. «Хорошим примером такого шага является выполненное нами обоснование инвестиций по модернизации ТЭЦ филиала АО „ОТЭК“ в Северске. Мы проработали все возможные варианты конфигурации, стоимости, показателей и надеемся в ближайшем будущем принять участие в реализации одного из них»,— отметил господин Серант.

СУХОЕ ЗОЛОШЛАКОУДАЛЕНИЕ

Сегодня большая часть электростанций и ТЭЦ, работающих на угле, использует мокрую систему золошлакоудаления и складирует отходы на золоотвалах. Проблема утилизации золошлаковых отходов очень остро стоит в Сибири: здесь золоотвалы уже переполнены. И разумный выход из ситуации — налаживать системы утилизации золы, не складируя ее на огромных территориях, а перерабатывая и используя. Как отмечают специалисты «КОТЭС Инжиниринг», есть простые и недорогие решения, которые позволяют это сделать. Правильно подготовленная зола используется при производстве цемента, бетона, в нефтегазовой отрасли, как материал для строительства дорог, для рекультивации оврагов и сглаживания ландшафтов.

«Мы даже готовы дать гарантию на полную реализацию золы при условии, что проект будет сделан в соответствии с нашими требованиями. А они достаточно простые: менее 5% недожога, селекция золы по фракционному составу и ее постоянное наличие для регулярных поставок при стабильном качестве. Несложно сделать правильную золу и правильно ее складировать для дальнейшей переработки,— объясняет Дмитрий Серант.— Но до сих пор огромные деньги вкладываются в строительство золоотвалов — вырубку леса, подготовку гидроизолированной чаши, последующее наращивание ярусов. Хотя строительство системы с сухим золошлакоудалением и обеспечением 100% утилизации золы, а также ее эксплуатация обходятся значительно дешевле».

Стоимость внедрения системы СЗШУ начинается от нескольких сотен миллионов рублей, для крупной станции она обойдется в 1,5–2 млрд руб. «При этом с учетом установки современных электрофильтров можно добиться выбросов золы 50 мг/нм^3 и окупить инвестиции всего за несколько лет, в том числе за счет продажи золошлаков. Для энергетики это очень маленький срок»,— добавил господин Серант.

ЗАГРЯЗНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Государство все больше обращает внимание на экологическую ситуацию в стране. Например, Минприроды утвердило список 300 предприятий высшей категории опасности по выбросам загрязняющих веществ (пять из них находятся в Новосибирске — ТЭЦ-2, ТЭЦ-3, ТЭЦ-5 и два очистных сооружения Горводоканала). Они обязаны получить комплексное экологическое разрешение до 2022 года и в течение четырех лет внедрить систему автоматического мониторинга вредных выбросов. Она будет в режиме реального времени передавать данные по выбросам в государственный реестр объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду.

«Мы как инжиниринговая компания уже давно готовы к внедрению подобных систем не только в Сибири, но и по всей России,— рассказал заместитель генерального директора ООО «КОТЭС Инжиниринг» Антон Серант.— Мы уже выполнили пилотные проекты для нескольких энергосистем и промпредприятий. Сейчас разрабатываем варианты установки систем мониторинга для „Дальневосточной генерирующей компании“».

Но не только энергетика нуждается в модернизации. «Наш опыт применим в разных отраслях промышленности: углеобогащении, нефтепереработке, металлургии, лесопромышленном комплексе. Например, мы участвовали в проекте техперевооружения содорегенерационного котла на станции Усть-Илимского лесопромышленного комплекса (ГК „Илим“), разрабатывали проектную и рабочую документацию. Установка нового финского парового котла позволила увеличить производственные мощности, повысить эффективность и экологичность работы предприятия»,— привел пример главный инженер компании Виталий Кучанов.

***Компания «КОТЭС»** уже 27 лет внедряет современные технические решения на тепловых электростанциях и крупных промышленных предприятиях, занимается проектированием, пусконаладочными работами и сервисным обслуживанием, повышая эффективность, надежность и экологичность угольных электростанций. Компания взаимодействует с представителями топливно-энергетического комплекса и промпредприятиями России и стран Восточной Европы. Среди последних проектов, реализованных в Новосибирске, — техническое перевооружение газовой котельной завода «Тяжстанкогидропресс», реконструкция газового хозяйства и внедрение «под ключ» системы оборотного водоснабжения в одном из цехов «Сибирской теплоэнергетической компании», а также выполнение проекта установки сажеобдувочных аппаратов на котлоагрегатах новосибирской ТЭЦ-5.*

экономика региона

Цены подтянули рынок ДМС

Рынок добровольного медицинского страхования в Сибири восстанавливается, но дальнейший рост маловероятен, уверены участники отрасли. По итогам первого полугодия 2019-го количество заключенных договоров ДМС выросло на 5%. Объем премий страховщиков в то же время составил почти 3,5 млрд руб., что аналогично результатам прошлого года и на 13% выше 2017-го, когда рынок достиг дна. Положительная динамика, по мнению страховщиков, обусловлена ростом популярности полисов у корпоративных клиентов, а также снижением их стоимости для физлиц.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

В последние годы растет интерес к медицинскому страхованию предприятий малого и среднего бизнеса

– финансы –

Рынок добровольного медицинского страхования (ДМС) в Сибирском федеральном округе укрепляется. Согласно данным Сибирского ГУ Банка России, по итогам первого полугодия 2019-го количество заключенных договоров ДМС в округе (с учетом Забайкальского края и республики Бурятия, которые вышли из состава СФО в ноябре 2018 года) выросло на 5% (до 1,58 млн штук) по сравнению с прошлым годом. Сборы страховых компаний по ДМС с января по июнь 2019-го в целом по округу составили почти 3,5 млрд руб., столько же было собрано в аналогичный период 2018-го. В прошлом году сборы страховщиков в этом сегменте впервые за предыдущие четыре года продемонстрировали позитивную динамику, достигнув 5,3 млрд руб. (+9%), до этого рынок показывал отрицательные значения.

Больше всего из общего объема ДМС в округе в этом году собрали страховые компании в Иркутской области — 827,7 млн руб. На втором месте со сборами 710,3 млн руб. — Кемеровская область. Замыкает тройку Новосибирская область, где сборы составили 552,8 млн руб.

«Можно сказать, что рынок ДМС в Сибирском федеральном округе постепенно восстанавливается: по итогам аналогичного периода 2015 года было собрано 3,5 млрд руб. премий»,— говорит директор новосибирского филиала ПАО СК «Росгосстрах» Максим Поправко. Так, в первом полугодии 2019-го сборы «Росгосстраха» по добровольному медицинскому страхованию в Сибирском федеральном округе составили 263 млн руб. — это почти на 14% больше, чем за аналогичный период годом ранее. Больше всего (81,6 млн руб.) компанией было собрано в Иркутской области. На втором месте — Новосибирская область (67,9 млн руб.).

В 2015 году рынок ДМС Сибири достиг своего максимума в рассматриваемой пятилетке (с 2014 по 2019 год), подтверждает директор Сибирского регионального центра СПАО «Ингосстрах» Виктор Силачев. «На протяжении 2016–2017 годов сборы страховых компаний Сибирского федерального округа по ДМС падали. При этом в 2018 году объемы вновь восстановились до уровня 2015-го (3,5 млрд руб. за полугодие). В первой половине 2019-го этот объем сохранился»,— отмечает спикер. Филиалы Сибирского регионального центра «Ингосстраха» с января по июнь нарастили сборы по ДМС в округе на 17,7% (до 144,8 млн руб.). При этом количество договоров увеличилось практически в 1,5 раза (до 28,5 тыс. шт.).

Однако, по мнению начальника отдела ДМС филиала «РЕСО-гарантия» в Новосибирске Александра Цыбульского, в 2019 году сегмент ДМС продемонстрировал сокращение. «За шесть месяцев 2019 года сборы нашей компании составили 552 млн руб., что на 4,5% ниже 2018 года»,— отмечает представитель компании и добавляет, что региональные сборы не отражают истинного положения дел в ДМС. По его словам, сборы по всем регионам России за прошедшие шесть месяцев 2019-го составили 115 млрд руб. (+10% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года). «Происходит вымывание страховых премий из регионов в пользу столичных городов — Москвы и Санкт-Петербурга. Это связано с тем, что центры принятия решений организаций находятся в указанных городах, а следовательно, и все конкурсы проводятся именно там. Раннее существовала практика принятия решений о выборе поставщика услуг ДМС на местах»,— подчеркнул Александр Цыбульский

Корпоративное господство

Одним из основных факторов восстановления сегмента ДМС в Сибири в последние два года является рост числа корпоративных клиентов, считает Александр Цыбульский.

Рынок ДМС имеет все шансы восстановиться, полагает заместитель генерального директора медико-сервисной службы «Этнамед» Евгений Кан. «Он показал хороший рост, и уже сегодня его называют одним из драйверов страхового рынка»,— уверен спикер. По его словам, темпы роста в сегменте составляют 12–15%, в первом полугодии 2019-го в целом по России он вырос на 10% (до 115 млрд руб.).

Рынок восстанавливается, однако пока о росте говорить не приходится, считает директор департамента маркетинга «Медицина» группы «Альфастрахование» Алиса Безлюдова.

Согласно данным аналитиков Businesstat, в России 56,8% оборота рынка медицинских услуг приходится на сектор ОМС (по состоянию на 2018 год). Далее следуют сегменты бюджетного финансирования и кассовых платежей, каждый из которых занимает по 15,8%. На теневой сектор и ДМС приходится 6,7 и 4,9% от стоимостного объема медрынка страны. В 2018 году стоимостной объем сектора ОМС в России вырос на 17% и составил 1,7 трлн руб. (1,5 млрд приемов).

Страховые компании фиксируют новый вид потребителей, которые ранее не включали в свои соцпакеты медицину. Сейчас правилом хорошего тона стало наличие компенсации расходов на медицинское страхование. «Особенно этим отличается IT-сектор: сотрудники этой отрасли не только смотрят на то, каким будет уровень дохода, но и внимательно изучают информацию о дополнительных программах компенсаций и льгот, которые предоставляются работнику. Наряду с зарплатами соцпакет является весомым фактором преимущества при выборе работодателя»,— говорит эксперт.

Например, в структуре портфеля ДМС «РЕСО-гарантия» в Новосибирске около 65% собираемых премий дают корпоративные клиенты, 35% — физические лица. Портфель юридических лиц за первые шесть месяцев 2019 года увеличился почти на 40%, физлиц — на 5–7%.

В Сибири, так же, как и в целом по России, ДМС формируется в основном за счет корпоративных клиентов, подтверждают другие участники рынка страхования. Медицинские полисы обязательны для крупных компаний, имеющих отношение к разработкам высоких технологий, а также для промышленных и добывающих предприятий. «Такие гиганты, как „Газпром“, „Норильский никель“ и др., имеют корпоративную медицину, к которой относится и ДМС. Закупки ДМС делает и крупный ритейл федерального уровня, IT-сектор, причем как крупные компании, так и небольшие, включая стартапы. В очень ограниченном количестве закупает ДМС государственный сектор», — говорит господин Цыбульский.

Производственные предприятия добавляют ДМС в соцпакет для повышения лояльности сотрудников и создания комфортных условий работы, говорит Виктор Силачев. «К тому же оформить полис на большой штат сотрудников гораздо дешевле (в перерасчете на одного человека), чем оформить полис для частного лица»,— поясняет эксперт. Господин Силачев отмечает в последние годы рост интереса к медицинскому страхованию предприятий малого и среднего бизнеса. «К примеру, количество договоров с организациями малого бизнеса (до 50 чел.) в портфеле „Ингосстраха“ показало рост — в этом году начисленная премия выросла на 4,3% по сравнению с 2018 годом»,— комментирует спикер.

Полис с индивидуальным лицом

Долгое время ДМС был преимущественно корпоративным видом страховой защиты — на этот сегмент приходилось более 90% договоров. И наиболее активно договоры ДМС заключали исключительно крупные компании, для которых медицинское обеспечение — действенный инструмент мотивации персонала, повышения репутации работодателя и привлечения новых кадров. «Однако гарантии системы ОМС и утвержденные протоколы лечения в нынешних реалиях просто не успевают за новыми технологиями. Поэтому в последние годы мы наблюдаем рост обращений физических лиц»,— комментирует Максим Поправко.

Немногие могут себе позволить покупку классического полиса ДМС, который включает услуги стоматологов, консультации и лечение у узкопрофильных врачей в России и за границей, диагностику, а также госпитализацию, из-за его высокой стоимости. Сегодня его цена в регионах Сибири — 13–15 тыс. руб. В то же время стоимость страхования граждан для оказания медицинской помощи при укусе клеща составляет всего 255 руб. Полисы по индивидуальным параметрам для клиентов — физических лиц доступнее. Речь идет о таких продуктах, как «телемедицина», «педиатрия» и «онкозащита».

Успех страховщиков Евгений Кан объясняет именно тем, что страховые компании вовремя сориентировались и предложили более разнообразные и интересные пользователю продукты. «Они стали включать полисы в расширенные программы и пакеты с другими услугами. Скажем, по примеру США и Европы начали развивать программы поддержки персонала, куда кроме ДМС могут входить психологическая помощь, авто-ассистанс, юридические услуги и многое другое. В число страховых случаев программ ДМС стали включать тяжелые заболевания, такие как онкология или сахарный диабет. И это сразу принесло страховщикам большое число новых клиентов»,— комментирует господин Кан.

Кроме этого, по словам Алисы Безлюдовой, сегмент ДМС вырос за счет полисов, которые реализуются через банки, например при оформлении потребительских кредитов (медицинская помощь при ДТП). «А количество компаний, приобретающих ДМС для сотрудников, практически не меняется»,— утверждает представитель страховой компании.

Как отмечают участники страхового рынка, перейти на «коробочные» решения их вынудили растущие цены на оказание медицинской помощи, от качества которой напрямую зависит цена полиса ДМС. «Как правило, стоимость медицинских услуг, а следовательно, и ДМС меняется под воздействием медицинской инфляции — особенно ярко эта зависимость проявилась в 2015–2017 годах»,— считает Виктор Силачев.

Средний ежегодный рост прейскурантов на медицинские услуги участники рынка страхования в Сибири оценили на уровне 5–7%. «Мы регулярно фиксируем рост цен на медицинские услуги. Связано это с ростом расходов самих медицинских учреждений. К тому же в структуре их себестоимости определенную долю занимают расходы на медицинские препараты и расходные материалы, многие из которых, особенно в стоматологии, закупаются за рубежом»,— комментирует Максим Поправко.

По этой же причине, говорят собеседники, сегмент классического полиса ДМС для корпоративных клиентов растет сдержанными темпами. «Экономии особой пока не отмечено, но вот повышать стоимость даже просто на уровень инфляции становится все труднее. Компании-клиенты стремятся сохранить бюджеты на текущем уровне, а с учетом роста медицинской инфляции нагрузка на страховые компании увеличивается»,— говорит Алиса Безлюдова.

Отдельные клиенты все-таки сокращают расходы на ДМС, стараясь оптимизировать бюджет в непростых финансово-экономических условиях, отмечает Виктор Силачев. Часть предприятий или приобретает для сотрудников полисы ДМС по меньшей стоимости, а значит, менее емкие в части медицинских услуг, или отказывается от них вовсе.

Прогноз страхования

Существенных изменений на рынке ДМС без улучшений в экономике РФ в ближайшие годы эксперты не ждут. «Возможны всплески роста за счет каких-то узких сегментов, как было с тем же страхованием мигрантов. Растет проникновение диджитал-решений. На смену традиционным полисам приходят электронные, растет роль личных кабинетов и тому подобных инструментов, помогающих взаимодействию клиента и страховой компании»,— отмечает Алиса Безлюдова.

Перспективными в сегменте медицинского страхования участники рынка называют дистанционные телемедицинские услуги и личные кабинеты клиентов на сайтах и в мобильных приложениях страховщиков. «В будущем мы увидим продолжение данной тенденции и внедрение инновационных решений по динамическому наблюдению за состоянием здоровья, сбору анамнеза и общению с врачом без посещения медицинского учреждения»,— считает Максим Поправко.

Рост ДМС в Сибири в будущем продемонстрируют только два преуспевающих региона — Красноярский край и следующая за ним Новосибирская область, которые входят в топ-20 в рейтинге регионов России по индексу труда, говорит Евгений Кан. «Пожалуй, только они смогут претендовать на рост ДМС. Явно отстающие — Хакасия, Алтайский край, Тыва, Республика Алтай — плетутся в конце рейтинга регионов России и „портят“ всю статистику. В числе середнячков, к слову, Томская и Кемеровская области»,— заключает собеседник.

Лолита Белова

Страховые компании с наибольшим объемом страховых премий в 1 полугодии 2019 г. на территории России, руб.

	Компании	Премии
1	АО «СОГАЗ»	47 451 945
2	СПАО «РЕСО-гарантия»	10 376 055
3	ПАО СК «Росгосстрах»	9 864 385
4	АО «Альфастрахование»	7 979 432
5	СПАО «Ингосстрах»	6 323 067
6	ООО СК «ВТБ страхование»	5 002 049
7	ООО СК «Альянс жизнь»	4 815 503
8	САО «ВСК»	4 377 884
9	АО «Группа „Ренессанс страхование“»	4 037 470
10	ООО «СК „Согласие“»	2 256 752
	Всего собрано	1 156 062 93
	в том числе по договорам страхования с физическими лицами	16 794 925
	по договорам страхования с индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами	98 811 367

Источник: НРА по данным Банка России

Бутилированная вода всех напоит

— перспективы —

с10

Для успеха в этом направлении необходимо соблюсти деловые обычаи страны-импортера, «вписаться с позиционированием бренда в менталитет и культуру народа», попасть в ценовой сегмент и отстроить эффективную систему логистики и дистрибуции, считает эксперт. «Что касается поставок питьевой и минеральной воды в Китай, который является ближайшим соседом Сибирского федерального округа и перспективным рынком сбыта, то здесь благоприятно сложилось множество факторов, в том числе дружественные межгосударственные отношения, исторически сложившееся партнерство, быстрорастущий сформированный спрос на качественную питьевую воду, обусловленный растущей экономикой, демографией и отсутствием собственных ресурсов, способных покрыть потребность рынка»,— объяснил господин Акименко.

Компания DIO поставляет воду в пределах Новосибирской области и Алтайского края и о выходе на китайский рынок пока не задумывалась. Эта ситуация типична для многих местных производителей. «Дело в том, что перевозка воды очень дорогая, и поэтому это должен быть по-настоящему премиальный продукт, который в Китае выдержит такую оценку. Из-за высокой стоимости транспортировки вода — это скорее локальная история. Но если она обладает особыми характеристиками, это несколько меняет дело. В частности, мы возим воду из Карачаево-Черкесии. Она обладает таким составом, который больше нигде невозможно встретить. Нам приходится учитывать транспортные издержки, чтобы предложить эту воду здесь по относительно доступной цене»,— рассказал Никита Катешов.

Роман Медведев считает, что, говоря об экспорте, необходимо разделить газированную и негазированную воду. «Дело в том, что до последнего времени основным экспортным товаром в России была как раз газированная вода ТМ „Ессентуки“, а основными регионами экспорта — Украина, Беларусь, Казахстан, республики Средней Азии и Прибалтики. И только с 2015 года начались попытки экспорта питьевой негазированной воды на „неэтнические“ рынки — в Китай и на Ближний Восток. Однако по факту в 2018 году они не смогли компенсировать падение экспорта на Украину, и общий объем сократился относительно 2017 года, составив около $15,6 млн».

В качестве самых интересных региональных кейсов господин Медведев приводит экспорт воды «Байкал» из Иркутской области и Республики Бурятия в Китай и контракт китайской «Кофко Кока-Кола» с ООО «Акварамарин» и Петропавловск-Камчатским морским торговым портом на разлив для китайского рынка местной артезианской воды «Чистая земля». Основной сложностью в развитии внешних рынков он называет позиционирование российских продуктов как дешевых и относительно безопасных. «Однако это можно применить к шоколаду, вину, молочным продуктам, где цена за килограмм достаточно высока и транспортировка в Китай не составляет 50% от цены продукта, как в воде,— комментирует Роман Медведев.— В итоге указанная продукция при цене экспорта в $0,3 за литр на полке в Китае продается по 7 юаней, что в три раза дороже, чем местные бренды. Если говорить о лечебно-столовых водах, то такое понятие есть только в России и странах бывшего СССР. Воды, которые продают и французы, и итальянцы, являются средствами для утоления жажды, в то время как наши именитые воды — это скорее функциональные напитки. Отсутствие нормативной базы не позволяет правильно идентифицировать эти продукты. Вкус необычный, покупатели относятся к воде настороженно, нет возможности донести информацию об особенных свойствах».

Для решения данных проблем эксперт предлагает вводить единую стандартизацию лечебно-столовых минеральных вод, субсидировать доставку по морю и развивать имидж страны, как это делают Австралия и Новая Зеландия. При введении российских стандартов на лечебно-столовую воду в Китае российские производители получат огромный новый рынок.

Маргарита Решетинская

Генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор газеты «Коммерсантъ» Владимир Желонкин | **Руководитель дирекции по развитию** Владимир Лавицкий | **Директор фотослужбы** Сергей Вишневский | **Генеральный директор АО «Коммерсантъ-Сибирь»** Ольга Добарская | **Главный редактор АО «Коммерсантъ-Сибирь»** Елена Морозова | **Выпускающий редактор** Лолита Белова | **Верстка** Тамара Крохолева | **Корректура** Юлия Носырева | **Дирекция по рекламе** Наталья Артемова тел. (383) 223-03-93, 209-34-42 | **Цветное приложение «Экономика региона» является составной частью газеты АО «Коммерсантъ»** | Учредитель АО «Коммерсантъ» | Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2 | **Адрес редакции:** 630099, г. Новосибирск, ул.Октябрьская, д. 52, 4-й этаж, тел. (383) 223-03-93 | Отпечатано в АО «Советская Сибирь», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104 | Тираж 3800 экз.