

КАКИЕ ОТРАСЛИ ОБЕСПЕЧИЛИ НИЖЕГОРОДСКОЙ  
ОБЛАСТИ РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОМЫШЛЕННОГО  
ПРОИЗВОДСТВА / 15

ГУБЕРНАТОР НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ  
ВАЛЕРИЙ ШАНЦЕВ О ГЛАВНЫХ ИТОГАХ 2015  
ГОДА И ЗАДАЧАХ НА 2016 ГОД / 20

НА ЧЕМ БАНКИ ЭКОНОМЯТ В КРИЗИС / 22

ПОЧЕМУ ЗАМОРОЖЕНА ПРОГРАММА  
«ВОЛНОВОГО ПЕРЕСЕЛЕНИЯ»  
ИЗ АВАРИЙНОГО ФОНДА / 28

Пятница, 26 февраля 2016 №32  
(6544 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №13–32  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Рег. ЛП №ФС77-64424 31 декабря 2015 года.  
Распространяются только в составе газеты.

**Коммерсантъ**

# Guide

ИТОГИ ГОДА  
НИЖЕГОРОДСКАЯ  
ОБЛАСТЬ



**Коммерсантъ**FM  
**НИЖНИЙ НОВГОРОД**

**95.6**



**НОВОСТИ**  
**С ХАРАКТЕРОМ**

16+ Реклама. Лицензия РВ № 24018 от 07.08.2013г.

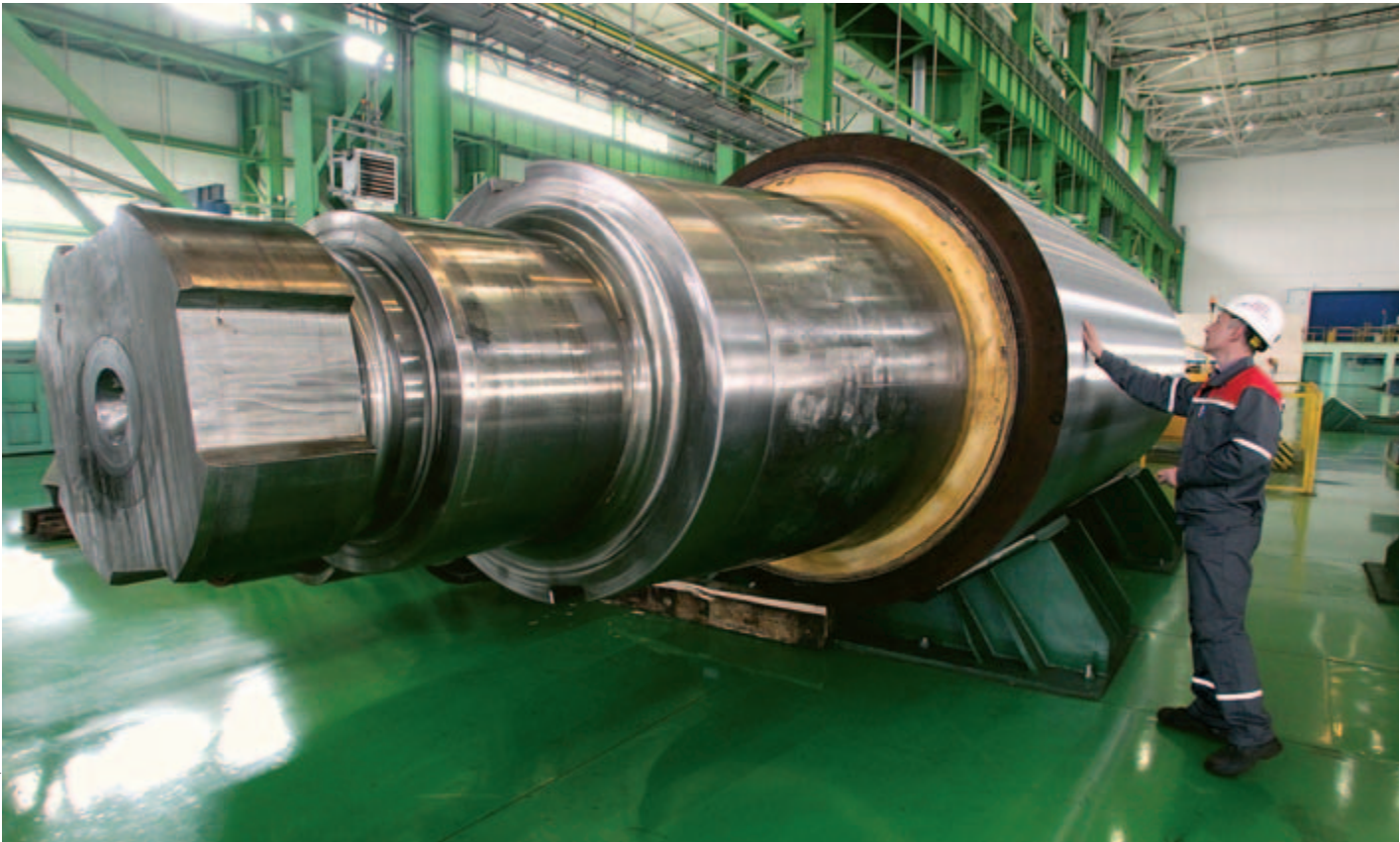


ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА,  
РЕДАКТОР GUIDE  
«ИТОГИ ГОДА»

ПОДУШКИ БЕЗОПАСНОСТИ РАБОТАЮТ

Краш-тест российской экономики затягивается, и на этом этапе особенно важно, насколько своевременно сработают подушки безопасности, заботливо упакованные производителем. Для промышленного предприятия факт их наличия — это вся та работа по модернизации мощностей, которую акционеры и менеджмент успели провести в предыдущие годы, чтобы сделать свою продукцию конкурентоспособной, гибко диверсифицировать продуктовую линейку и минимизировать издержки. Для банка — качественный кредитный портфель, сформированный грамотной работой с заемщиками, и эффективная стратегия по выводу на рынок новых продуктов и сервисов. Для застройщика — своевременно подготовленные антикризисные предложения, способные удовлетворить капризный спрос. Такие примеры есть в Нижегородской области. Промышленники поступательно обновляли производства, начиная еще до кризиса 2008–2010 годов и не останавливая вложения даже в период рецессии, только слегка корректируя инвестиционные программы. Банкиры ужесточали отбор заемщиков, развивали удаленные сервисы и оптимизировали расходы. Застройщики искали и находили способы пойти навстречу покупателям. Все это обеспечило итоговые показатели нижегородской экономики выше сложившихся в среднем по стране. Например, если в России в целом индекс промпроизводства в 2015 году сложился на уровне 96,6% к 2014 году, у ближайших соседей Мордовии и Чувашии — 94,8% и 95,1% соответственно, то в Нижегородской области — 102,4%. Подушки безопасности работают. Если продолжать аналогию, то вывод очевиден: когда комплексная, заранее заготовленная система безопасности функционирует исправно, господдержка, стимулирующая спрос, облегчающая кредитную нагрузку или способствующая импортозамещению, становится не панацеей, а дружеским плечом, с помощью которого можно выбраться из разрушенного автомобиля.

ОБЕСПЕЧЕННЫЙ РОСТ НИЖЕГОРОДСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПО ИТОГАМ ГОДА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛА РОСТ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО В РЯДЕ ЗНАЧИМЫХ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ОТРАСЛЕЙ ПО РАЗНЫМ ПРИЧИНАМ ЗАФИКСИРОВАН СПАД ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА. ПОЗИТИВНУЮ ДИНАМИКУ ЭКСПЕРТЫ И САМИ ПРОМЫШЛЕННИКИ ОБЪЯСНЯЮТ НАРАБОТКАМИ ПРОШЛЫХ ЛЕТ: СВОЕВРЕМЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИЕЙ МОЩНОСТЕЙ И ГОСПОДДЕРЖКОЙ, СОХРАНЕНИЕ КОТОРОЙ ПО РАЗНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ДОЛЖНО ОТЧАСТИ КОМПЕНСИРОВАТЬ СНИЖЕНИЕ СПРОСА. ЛЮДМИЛА АРИСТОВА



Индекс промышленного производства по Нижегородской области в 2015 году сложился на уровне 102,4%. Основу экономики традиционно составляют обрабатывающие производства: объем отгрузки в этих отраслях за год вырос до 1,049 трлн руб. (общий объем — 1,14 трлн руб.), что в действующих ценах на 11,5% больше, чем годом ранее. «Большинство нижегородских предприятий 2015 год закончили хорошо. Объем производства по области вырос, хотя в целом по стране упал. Нижегородская область вошла в десятку регионов-лидеров в России по объему производства обрабатывающей промышленности. Есть ощущение и понимание, что этот год не будет хуже, чем предыдущий», — отмечает заместитель нижегородского губернатора, курирующий промышленный блок, Евгений Люлин. Январские показатели подтверждают его слова: по данным Росстата, по сравнению с январем 2015 года объем промпроизводства предприятий Нижегородской области увеличился на 8,5%, в среднем по РФ упал на 2,7%.

**ЛИДЕРЫ РОСТА** Максимальный рост объемов производства показали производители электрооборудования (плюс 26,5%), химические предприятия (плюс 25,4%), а также

металлурги (плюс 15%) и машиностроители (плюс 13,5%). Выксунский металлургический завод (ВМЗ, входит в Объединенную металлургическую компанию) за девять месяцев 2015 года выпустил более 1,6 млн тонн труб, что примерно на четверть больше, чем за тот же срок 2014 года. Отчетность еще формируется, но можно ожидать, что результаты по итогам всего 2015 года продемонстрируют похожую динамику, комментируют на предприятии. Рост объемов производства обеспечили поставки труб большого диаметра для магистральных трубопроводов, таких как «Сила Сибири». При этом предприятие снизило показатели производства железнодорожных колес: за три квартала прошлого года ВМЗ выпустил 235 тыс. колес, это на треть меньше соответствующего периода 2014 года. «На прогнозируемый результат всего прошлого года, как и годом ранее, влияли низкий спрос на внутреннем рынке, который усугублялся демпинговыми поставками колес из Украины. В этой связи предприятие приходилось и в прошлом году и уже в этом приостанавливать выпуск колесной стали, колесопрокатный комплекс и отправлять часть персонала в вынужденные простои», — объясняют на ВМЗ. За исключением колесопрокатного произ-

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОКАЗАЛИ 15-ПРОЦЕНТНЫЙ РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА

водства, в целом производственную программу цехов руководство предприятия считает выполненной: «Основные ресурсы предприятия были сосредоточены на повышении эффективности производства, снижении издержек и выпуске качественной продукции в срок. Так что главными достижениями ВМЗ в сегодняшних непростых условиях можно назвать сохранение устойчивости нашего предприятия, что позволило не допустить увольнений, обеспечило выплату налогов, выполнение контрактных обязательств перед нашими клиентами и социальных обязательств перед сотрудниками».

НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ ВОШЛА В ДЕСЯТКУ ЛИДЕРОВ В РОССИИ ПО ОБЪЕМУ ПРОИЗВОДСТВА В ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЯХ



→ Производитель кольцевых заготовок из спецстали «Русполимет» (принадлежит структурам Виктора Ключая) увеличил объем производства на 8% (выручка достигла 8,6 млрд руб.) и не остановил программу модернизации: на предприятии заработал новый стан, завершились работы по созданию полноценного отделения термической обработки продукции, завод пустил новую электрошлаковую печь для выплавки слитков весом до 12 т и вакуумно-дуговую печь для изготовления слитков весом до 7 т. Усилия владельцев и менеджмента были оценены на федеральном уровне: «Русполимет» первым из нижегородских предприятий получил кредит в рамках федеральной программы импортозамещения.

Второе предприятие группы Виктора Ключая — производитель дробильно-сортировочной техники ЗАО «Дробмаш» — по итогам 2015 года увеличил производительность труда на 250% благодаря диверсификации: на территории предприятия появились первые резиденты создаваемого технопарка — производители доильных роботов для сельского хозяйства, демпфирующих устройств для вагоностроительных предприятий и лебедок для горной промышленности.

Нижегородский производитель шасси для всех типов летательных средств «Гидромаш» зафиксировал рост объемов производства по итогам 2015 года на 14%: объем отгрузки составил 5,4 млрд руб., что соответствует собственному прогнозному плану предприятия до 2020 года. Среди основных достижений года на «Гидромаше» называют отгрузку корпорации «Иркут» комплекта стоек шасси для первого летного прототипа MC-21-300. «Таким образом, „Гидромаш“ обеспечил своей продукцией первый вылет самолета, намеченный на 2016 год», — поясняют на заводе, отмечая, что сам проект разработки, изготовления и испытания агрегатов шасси для MC-21 обеспечил предприятию звание авиастроите-



РОМАН ВЕРОВИЧ

ля года. Стабильное финансовое положение позволяет «Гидромашу» не только инвестировать в развитие (в апреле 2015 года был пущен новый производственный участок, на котором ведется обработка крупных деталей взлетно-посадочных устройств, в частности для российских самолетов MC-21, Sukhoi Superjet 100, T-50, Як-130, канадских Bombardier C-Series; в организацию участка, на котором расположено 10 многофункциональных обрабатывающих центров, с 2011 года «Гидромаш» инвестировал 4 млрд руб. собственных средств), но и вкладываться в социальные проекты: в декабре достроен дом на 77 квартир для молодых специалистов завода.

Грамотно выстроенной технической политикой и инвестициями объясняют положительную динамику и на Нижегородском телевизионном заводе имени Ленина (НИТЕЛ, производитель радиолокационного оборудования): объем производства здесь превысил 7,3 млрд руб., что на 26,4% больше, чем в предыдущем году, объем финансовых вложений в развитие предприятия

вырос на 12,8%, до 554,5 млн руб. «В 2015 году предприятие сделало важный шаг в развитии механообрабатывающего производства. Впервые за последние годы был построен и введен в эксплуатацию новый производственный корпус, в котором размещен уникальный портално-расточной обрабатывающий центр. Это современное, высокоточное, многофункциональное технологическое оборудование европейского уровня, предназначенное для крупногабаритной механообработки. Оно позволит еще более повысить эффективность и качество работ», — отмечают на НИТЕЛе. В целом, по оценке руководства завода, «год был достаточно напряженным практически во всех отношениях»: были завершены три государственных контракта, одновременно формировался портфель заказов на следующие два-три года и продолжалось освоение аппаратуры радиолокационных станций (РЛС) по новым проектам. «Успешно завершены типовые испытания по изделию 55Ж6Т, по итогам которых утверждена конструкторская документация, что означает возможность серийного выпу-

ска. Впервые заключен контракт на проведение опытно-конструкторской работы по РЛС 55Ж6УТ с целью улучшения ее тактико-технических характеристик и перевода на новую компонентную базу. Проводится разработка конструкторской документации станции, предстоит выполнить еще пять этапов, которые должны завершиться осенью 2017 года», — рассказывают на предприятии.

Вообще, для регионального оборонно-промышленного комплекса 2015 год стал годом серьезных испытаний: гособоронзаказ (ГОЗ) исполнялся в условиях новой редакции федерального закона, которая значительно ограничила круг банков-партнеров предприятий и операции по счетам. «Необходимость усиления контроля над расходованием средств, выделяемых Минобороны РФ на финансирование ГОЗа, сомнений не вызывает. Однако деятельность предприятий ОПК с того времени, как в силу вступили изменения в 275-ФЗ о гособоронзаказе, показала, что промышленники небезосновательно били тревогу и не напрасно просили перенести начало реализации закона с 1 сентября 2015 года на 1 января 2016-го. Раньше предприятия получали деньги из Минобороны и расходовали их на выполнение поставленных государством задач. При этом оборонные заводы имели возможность работать с любыми банками и поставщиками, беря на себя все риски. Продолжение работы в рамках этой схемы позволило бы многим предприятиям „оборонки“ продолжить развитие и закупки современного оборудования. Теперь же нам выдвинули требования о создании спецсчетов в определенных уполномоченных банках, сопровождающих сделки по ГОЗу. Так как режим использования отдельного счета не предусматривает возможности списания с него денежных средств, к примеру в целях лизинговых платежей, направленных на покупку нового оборудования, используемого для производства про-

## «МЫ НИ НА МЕСЯЦ НЕ ПРЕКРАЩАЛИ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПОДДЕРЖКУ»



**Итоги развития нижегородской промышленности и главные законодательческие инициативы областного парламента комментирует председатель комитета по экономике и промышленности законодательного собрания Нижегородской области Михаил ГАПОНОВ.**

➤ **Guide:** С чем связан рост объемов промышленного производства в Нижегородской области?

**Михаил Гапонов:** Сложившиеся в 2015 году показатели промышленного производства я считаю свидетельством того, что с точки зрения стратегии экономического развития мы движемся разумно и в верном направлении. Экономика Нижегородской области в целом грамотно диверсифицирована: она менее зависима от сырьевого фактора, в ней нет диспропорций, но есть профессиональные традиции, кадры и научно-техническая база. Несмотря на перипетии последних бур-

ных 25 лет, региону удалось сохранить традиционную для области структуру промышленности, а в последние годы значительно модернизировать обрабатывающие производства, обновив действующие мощности и реализовав новые проекты. Промышленники смогли оперативно воспользоваться разработками конструкторских бюро и академических институтов, выстроить взаимодействие между наукой и производством с точки зрения как подготовки кадров, так и реализации главной тройки «научно-исследовательские разработки — опытно-конструкторские разработки — серийное производство». Такой набор обстоятельств и привел к тому, что показатели работы нижегородской промышленности оказались выше средних по стране.

**Г.:** Какие ключевые законодательские инициативы областного парламента, реализованные в прошлом году и направленные на поддержку промышленников, вы бы отметили?

**М. Г.:** Мы постоянно совершенствуем законодательство в части поддержки инвесторов, стараемся оперативно реагировать на вызо-

вы времени. В 2015 году был принят фактически новый региональный закон «О промышленной политике», регулирующий и обеспечивающий формирование промышленной политики региона. Прежний закон, принятый в декабре 2011 года, был своевременным и сыграл важную роль, став основой для разработки областных программ развития конкретных отраслей экономики. Но жизнь не стоит на месте, да и принятый на федеральном уровне соответствующий закон требовал привести в соответствие с ним все региональные акты. Новый закон вводит определения основных понятий в этой сфере, целей, задач и принципов региональной промышленной политики, а также описывает полномочия органов власти и местного самоуправления. Фактически мы законодательно закрепили весь набор инструментов, которые потом можем использовать, выпуская на основании этого документа законы прямого действия. Кроме того, в законе появилась принципиальная поправка, дающая возможность областному правительству оказывать поддержку не только промышленным пред-

приятиям, инвестирующим в техническое перевооружение производства, но и индустриальным паркам. По новому закону они смогут претендовать на компенсации процентных ставок по кредитам и стоимости банковских гарантий. Кстати, по промышленным паркам вместе с областным правительством мы начали разработку комплексной масштабной программы формирования и развития индустриальных парков на территории региона.

Важно отметить, что, занимаясь разработкой новых документов, законодательное собрание ни на месяц не прекращало поддержку инновационных и инвестиционных проектов. Бюджетная ситуация непростая, но мы считаем, что поддержка инвесторов принципиально важна, это будущее. Во всероссийском конкурсе инвестиционной привлекательности мы должны быть достойными участниками. С этой точки зрения, на мой взгляд, необходимо в ближайшие месяцы подвергнуть общественной ревизии наше инвестиционное и инновационное законодательство и усовершенствовать его. Это будет совместная аналитическая работа с областными министер-

ствами промышленности и инвестиций, направленная на то, чтобы сохранить конкурентоспособные позиции региона.

**Г.:** Испытанием для региональной промышленности стали поправки к федеральному закону «О гособоронзаказе...»...

**М. Г.:** Да, и сейчас наш комитет активно работает над законодательной инициативой, которую мы планируем в первом квартале направить в Федеральное собрание РФ, с тем чтобы скорректировать ряд положений закона. Созданная для этого рабочая группа аккумулирует и систематизирует многочисленные предложения от руководителей предприятий, от Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей, от Торгово-промышленной палаты. Часть из этих идей уже сформулирована промышленниками в отдельных статьях в отраслевых изданиях. Но чтобы они превратились в законодательную инициативу, они должны пройти обсуждение на уровне законодательного собрания, депутаты должны оценить регулирующее воздействие предлагаемых поправок.

Беседовала Татьяна Красильникова

дукции в рамках ГОЗ, предприятия ОПК попали в ситуацию ограничения возможностей по приобретению оборудования», — объясняют на «Гидромаше». По информации предприятия, «это, а также отсутствие утвержденных методик и инструкций, необходимых для организации работы по внедрению новой системы финансирования контрактов по ГОЗу, не лучшим образом повлияло на ритмичность процесса исполнения оборонных госзаказов». «Но даже в таких условиях нижегородские предприятия ОПК, задействовав весь свой ресурс и опыт, с исполнением своих обязательств справились», — подчеркивают на «Гидромаше».

Рывок в химпроме продемонстрировал пущенный в конце 2014 года производитель поливинилхлорида «РусВинил». Объем его производства в прошлом году составил 228 тыс. тонн суспензионного ПВХ и 10 тыс. тонн эмульсионного ПВХ, а также 154 тыс. тонн каустической соды. Таким образом, меньше чем за год работы предприятие покрыло четверть российского рынка ПВХ — его пуск повлек рост производства в отрасли на 20% и 15% на рынке соды (подробнее — см. блиц-интервью на этой странице).

**ВЗЯЛИ ПАУЗУ** По объективным причинам из топа самых динамично развивающихся отраслей по итогам года выбыл автопром. По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), продажи легких коммерческих грузовиков (LCV) «Группы ГАЗ» упали на 26% — с 69,39 тыс. автомобилей в 2014 году до 51,19 тыс. автомобилей в 2015-м. При этом показатели ГАЗа лучше средних по рынку: в целом в 2015 году, по данным АЕБ, российский автомобильный рынок просел на 35,7% (в стране было продано 1,6 млн автомобилей). Как и во вре-

мя кризиса 2008–2010 годов, холдинг ищет инструменты стимулирования спроса, в том числе за счет вывода на рынок новых моделей. Так, в октябре на Горьковском автозаводе стартовало серийное производство новой модели семейства легких коммерческих грузовиков «Газель Next» — цельнометаллического фургона. В производство мощностью 40 тыс. автомобилей в год холдинг инвестировал около 9 млрд руб. За счет новой модели группа рассчитывает удвоить долю на российском рынке цельнометаллических фургонов, заместив импорт, а также увеличить экспортные продажи. Январские показатели продаж свидетельствуют о том, что ГАЗу удалось выйти из глубокого минуса: по данным АЕБ, объемы реализации по сравнению с тем же периодом прошлого года выросли на 1%. Параллельно «Группа ГАЗ» продолжает поиски партнера для организации автосборочного производства на мощностях, до недавнего времени занятых под контрактную сборку Chevrolet Aveo автоконцерна General Motors (в марте прошлого года GM досрочно расторг контракты со своими российскими партнерами, в том числе с ГАЗом). В ноябре генеральный директор корпорации «Русские машины», в которую входит «Группа ГАЗ», Манфред Айбек говорил, что компания обсуждает сотрудничество с японской Isuzu, китайским Foton, а также китайской госкорпорацией Norinco, куда входят автопроизводители Weiben и Changan, и определится с новым партнером в течение года.

Среди лидеров по объемам производства нет и крупнейшего налогоплательщика региона — Кстовского нефтеперерабатывающего завода ЛУКОЙЛа. По данным Нижегородстата, индекс промпроизводства в отрасли со-



Кстовский НПЗ ЛУКОЙЛа реконструировал производство, перераспределив нагрузку

ставил 87,1% к периоду с января по декабрь 2014 года, хотя прежде предприятие демонстрировало ежегодный рост показателей. На ООО «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» пока не комментируют итоги года. В областном минпромторге ссылаются на плановую реконструкцию производства на НПЗ и прекращение производства автомобильных масел. Как пояснил журналистам генеральный директор предприятия Алексей Коваленко, соответствующее решение было принято «в связи с конъюнктурой рынка и экономической ситуацией», а сырье, которое использовалось на производстве масел, было направлено на второй комплекс

каталитического крекинга вакуумного газойля, который был введен в эксплуатацию в октябре прошлого года. Пуск нового комплекса, строительство которого началось в 2010 году, позволит компании увеличить производство автобензинов пятого экологического класса («Евро-5») на треть на 1,1 млн т (сейчас завод ежегодно выпускает порядка 3 млн т в год). Кроме того, теперь НПЗ сможет вдвое увеличить производство пропилена, являющегося сырьем для нефтехимии, до 300 тыс. т в год.

В лесопереработке также зафиксировано заметное снижение объемов производства (индекс — 67,5%), но перспективы пока безрадостные: на фоне конфликта с энергетиками балахнинский бумкомбинат «Волга» подал иск о собственном банкротстве. После ареста расчетных счетов и других активов предприятия в качестве



«ВВОД ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПОВЛЕК СЕРЬЕЗНОЕ СОКРАЩЕНИЕ ИМПОРТА»



**О том, как загрузка мощностей нижегородского «РусВинила», совместно с предприятием СИБУРа и европейской группы Solvay, запущенного в конце 2014 года, изменила ситуацию на российском рынке ПВХ, рассказывает генеральный директор компании Гунтер НАДОЛЬНЫ.**



**Guide:** Как вы в целом оцениваете итоги года для предприятия?

**Гунтер Надольны:** Это был первый год полноценной деятельности «РусВинила», и я нахожу результат нашей работы более чем удовлетворительным. Нам удалось выстроить стабильные партнерские отношения с ключевыми российскими переработчиками ПВХ благодаря, во-первых, высокому качеству выпускаемой продукции и, во-вторых, нашим логистическим преимуществам, в частности возможностям поставок ПВХ насыпью и близкому географическому расположению к основным клиентам, например в Московском регионе. Объем производства в прошлом году составил 228 тыс. тонн суспензионного ПВХ и 10 тыс. тонн эмульсионного ПВХ.

**Г.:** Запуск «РусВинила» стал ключевым событием для отрасли: по оцен-

кам экспертов, это изменило расстановку сил на рынке ПВХ. Какова сейчас доля «РусВинила»?

**Г. Н.:** По последним оценкам аналитических агентств, «РусВинил» занимает более 25% российского рынка ПВХ. Ввод предприятия в эксплуатацию повлек, по оценкам экспертов, рост производства в отрасли на 21%, и внутренний рынок теперь практически полностью обеспечивается локальными производителями, а импорт поливинилхлорида в Россию сократился на 67% по сравнению с предыдущим годом, в том числе вследствие девальвации рубля и курса на импортозамещение.

**Г.:** В 2015 году «РусВинил» начал развивать поставки суспензионного ПВХ на экспорт. Как вы оцениваете перспективы этого сегмента?

**Г. Н.:** Речь пока не идет о значительных объемах — в основном продукция потребляется местным рынком, но, тем не менее, впервые с 2005 года российский ПВХ был отправлен на международный рынок, в частности в страны Ближнего и Среднего Востока, например в Индию. Здесь важно отметить, что кстовская ПВХ-смола соответствует всем требованиям к качеству, предъявляемому зарубежными переработчиками. И как следствие, мы видим определенный потенциал развития экспортного направления, в частности для таких

областей применения ПВХ, как пластиковые трубы, шланги и прочие изделия для инженерно-строительных коммуникаций.

**Г.:** Каковы позиции «РусВинила» на рынке каустической соды? Какова в целом ситуация на этом рынке?

**Г. Н.:** В 2015 году потребление каустической соды в РФ было стабильным и даже продемонстрировало увеличение на 2%. Основными потребителями традиционно являются предприятия химической, алюминиевой и целлюлозно-бумажной промышленности. В прошлом году «РусВинил» произвел 154 тыс. тонн каустической соды, и основные объемы были реализованы на российском рынке. Доля предприятия, по приблизительным оценкам, составила порядка 15%. Тем не менее возможности поставок продукции на экспорт также существуют. Мы работаем на рынках стран СНГ, стран Балтийского региона. Также в перспективе рассматривается направление стран Северной Европы.

**Г.:** Как характеризуете ситуацию с поставками сырья для производства ПВХ и каустика?

**Г. Н.:** Основные виды сырья, необходимые для нашего производства, — этилен, соль и электроэнергия. По этилену у нас изначально надежный и стабильный поставщик — нефтехимическое предприятие «СИБУР-Кстово»,

расположенное по соседству с нашим заводом. Что касается поставок соли, то здесь мы успешно внедрили комбинированную схему поставок сырья от двух поставщиков из Астраханской области и Белоруссии, что также полностью закрывает наши потребности в данном виде сырья, при этом с качеством, полностью отвечающим нашим требованиям. Поставки электроэнергии также стабильны.

**Г.:** По оценкам отраслевых экспертов, ПВХ на российском рынке подорожал в этом году меньше, чем другие полимеры. Почему? Какие ценовые корректировки ожидаются в будущем?

**Г. Н.:** Вопрос довольно непростой. Во-первых, многое зависит от того, в какой момент делается «фотоснимок» с ценообразования. Не стоит забывать, что стоимость ПВХ в сравнении с прочими полимерами имеет более сезонный характер, в частности в зимние месяцы, поскольку наиболее емкую область его применения представляет строительный сектор. Кроме того, другие полимеры, например полиэтилен или полипропилен, в больших объемах поставляются на экспорт, и, соответственно, цены на мировом рынке в большей степени влияют на их ценообразование. Опять-таки существует зависимость от стоимости сырья, с одной стороны, и ситуации у конечных потребите-

лей — с другой. В целом же не следует делать какие-либо прогнозы сейчас. Будем наблюдать за развитием ситуации в российской экономике.

**Г.:** Как оцениваете ситуацию на рынке в 2016 году? Каким этот год будет для «РусВинила»?

**Г. Н.:** Российская экономика переживает стресс, и в традиционно емких для ПВХ-переработки сегментах, таких как, например, производство оконных профилей для строительного сектора, ожидается снижение потребления. По прогнозам экспертов, строительный сегмент с учетом отложенных или замороженных проектов может «просесть» до 15%. Соответственно, потребуются усиливать позиции в других, не менее интересных для нас областях применения ПВХ — производстве полимерных пленок, мембран, кровельных материалов, в трубной отрасли, а также в производстве медицинских изделий. В целом ожидается, что в текущем году, с учетом суммарной работы российских мощностей, импорт ПВХ еще более сократится; весьма вероятно увеличение объемов поставок на экспорт. И в планах нашей компании — продолжать работу на высокой загрузке, развивать при необходимости экспортное направление и держать на должном уровне качество выпускаемой продукции и сервиса.

Беседовала Людмила Аристова



→ обеспечительных мер по искам МРСК Центра и Приволжья бумкомбинат заявил, что не может «единовременно выплатить такие средства» (доказанный в суде объем задолженности превышает 658 млн руб., иски еще на 700 млн рассматриваются). «Наши неоднократные обращения к руководству МРСК Центра и Приволжья о реструктуризации долга на восемь лет не достигли цели. Предлагаемая ими годичная рассрочка не поможет решить нашу проблему», — объяснял гендиректор «Волги» Дмитрий Донченко. Задолженность «Волги» перед сетевиками начала формироваться после того, как в мае 2014 года комбинат выкупил у «КЭС-Холдинга» НиГРЭС мощностью 750 МВт, чтобы перейти на собственную генерацию, но ЛЭП протяженностью около 1 км, соединяющая НиГРЭС с «Волгой», так и осталась в собственности МРСК. Платить энергокомпания бумкомбинат отказывается, считая, что применение к этому участку сети полного тарифа недопустимо, и строит собственную ЛЭП. Энергетики настаивают на незаконности этой стройки, так как она ведется в охранной зоне существующей ЛЭП, а претензии по обоснованности тарифов не принимают, ссылаясь на то, что они согласованы с регуляторами на региональном и федеральном уровнях. Чиновники пытаются помочь сторонам разрешить противоречия, но пока безрезультатно.

**В ОЖИДАНИИ ГОСПОДДЕРЖКИ** Перспективы этого года промышленники во многом связывают с разными формами господдержки, которые могут быть применены как на федеральном, так и на региональном уровнях. Речь идет как о таможенной политике и других законодательных инициативах, так и о конкретных мерах стимулирования спроса и импортозамещения.



РОМАН ФРОЛОВ/РИА

#### СТИМУЛИРОВАТЬ СПРОС НА АВТОРЫНКЕ ПРИЗВАНЫ ПРОГРАММЫ ГОСПОДДЕРЖКИ

«В этом году борьба за заказы обещает быть еще более напряженной: сегодня на рынке труб в России появляются новые игроки, это дополнительный вызов для нас, требующий постоянно повышать эффективность и качество своей продукции. С января на территории Евразийского экономического союза начала действовать антидемпинговая пошлина в отношении колесной продукции украинских производителей в размере 4,75%. Вместе с импортной пошлиной 5% она должна оказать помощь в защите интересов металлургических компаний ЕАЭС», — отмечают на ВМЗ. Чтобы снизить риски и валютные расходы на обслуживание кредитов и закупку материалов, предприятие еще

в прошлом году начало привлекать к более тесному партнерству отечественных поставщиков аналогов импортных запчастей и материалов: «Первые результаты этой программы уже есть: за год рост закупок у отечественных поставщиков ВМЗ составил 40%, или 2 млрд руб. в денежном выражении. В текущем году завод намерен продолжать эту работу».

«Ожидания от наступившего года не очень высокие», — цитирует председателя комитета автопроизводителей АЕБ Йорга Шрайбера пресс-служба ассоциации. По его прогнозу, если не будет существенных изменений в государственной поддержке автомобильного сектора, дальнейшее падение автомобильного рынка на уровне ниже 5% в годовом исчислении не остановить. Пока на федеральном уровне помимо традиционной программы утилизации, льготного лизинга и автокредитования

правительство готовится выделить 3,3 млрд руб. на поддержку экспорта автомобилей и 3 млрд руб. на закупку новых машин скорой помощи — такое распоряжение премьер Дмитрий Медведев подписал в январе. Общий бюджет программы поддержки автотропа составит в этом году 50 млрд руб.

На региональном уровне власти делают ставку на комплексный подход. Перед областным минпромторгом, в частности, поставлена задача по созданию в регионе индустриальных парков. «Для иностранного инвестора важны в первую очередь не льготы и преференции — им нужна земля с инфраструктурой и отсутствие бюрократических барьеров», — говорит заместитель губернатора Евгений Люлин. По идее минпромторга, на господдержку смогут рассчитывать инвесторы, которые вкладывают средства в развитие площадок и оснащение их необходимой инфраструктурой, а затем продают или сдают готовые участки в аренду для быстрого пуска производства. Таким управляющим компаниям, а также резидентам промпарков правительство может предоставлять льготы по налогу на прибыль и имущество, а муниципалитеты — льготы по налогу на землю.

Кроме того, в активную фазу в этом году должен выйти процесс организации территории опережающего развития (ТОР) в Сарове. «Ядерный центр обладает исключительными компетенциями в области научных разработок как в масштабах России, так и на международном уровне. Эти возможности могут быть использованы не только в оборонной промышленности, но и в других отраслях», — рассуждает Евгений Люлин. По его словам, речь идет о налоговых льготах и о новых возможностях использования инфраструктуры саровского технопарка для резидентов ТОР. По данным областного минпрома, уже отобрано более 30 проектов, которые саровские резиденты намерены реализовать в ближайшее время. ■



# ПРОЕКТ ТЕРРИТОРИЯ

**Звоните: 8 (831) 424-44-54**  
[www.territoriann.ru](http://www.territoriann.ru)



## Земля — людям



## Торговый центр



## Ярмарка «Окская»

- Большой выбор земельных участков **от 5 до 45 соток** по доступным ценам **от 25 000 руб.** за сотку!
- Поселки расположены всего **в 10 км** от Нижнего Новгорода, что позволяет жить на природе с городским комфортом

Мы строим не просто поселки разного формата, а возводим жилые кварталы, где размещаем всю необходимую для комфортного проживания инфраструктуру. Широкие улицы позволяют свободно размещать все коммуникации на площадках для общего пользования, а не на участках.

- В непосредственной близости от участков в **п. Буревестник** расположен новый двухэтажный торговый центр
- Общая площадь ТЦ составляет **1450 кв. м**

Центр снабжен всеми необходимыми коммуникациями для ведения коммерческой деятельности. В распоряжении покупателей: продуктовый магазин всероссийской сети, аптека, товары народного потребления.

Арендаторов ждут привлекательные арендные ставки и взаимовыгодные условия сотрудничества.

- Большой торговый комплекс на трассе **Р-125** по богородскому направлению
- Общая площадь торговых площадок — **24 га**
- Открытие первой очереди ярмарки стройматериалов на площади **4 га** планируется **весной 2016 г.**

Различные форматы торговых площадей: открытые площадки, торговые павильоны, зоны самостоятельной застройки.

Арендная плата **от 320 руб. за 1 кв. м.**

Максимальный трафик потенциальных покупателей, обеспеченный удачным месторасположением комплекса.

Скидки от объема арендуемой площади.

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ ПОКУПКУ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ ПОД ИЖС, ДАЧНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ИЛИ ПРОМЫШЛЕННУЮ ЗЕМЛЮ ДЛЯ БИЗНЕСА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.

# Найди свою территорию!



# ВЫЖИТЬ И ПРЕУМНОЖИТЬ

## ОАО «РУСПОЛИМЕТ» И ЗАО «ДРОБМАШ» ПОДВОДЯТ ИТОГИ 2015 ГОДА

По итогам 2015 года ОАО «Русполимет» и ЗАО «Дробмаш», которые входят в одну группу предприятий, продемонстрировали положительный финансовый результат, несмотря на сложные условия, в которых оказались промышленные предприятия из-за экономического кризиса в стране. «Русполимет» выходит на завершающий этап многолетней инвестиционной программы и готовится заместить импорт и начать экспортные поставки продукции. «Дробмаш» создает на своей площадке промышленный парк и уже привлекает первых резидентов.

### Импортозамещение в действии

По предварительным подсчетам, выручка производителя кольцевых заготовок из спецстали (используются в авиации, машиностроении, атомной и нефтяной отраслях), ОАО «Русполимет» по итогам 2015 года составила 8,6 млрд руб., EBITDA — около 1,7 млрд руб. По словам председателя совета директоров ОАО «Русполимет» Виктора Клочая, положительный финансовый результат компании связан с ростом объемов производства продукции на уровне 8%.

«Год был не простым для всей страны, в том числе для обрабатывающих отраслей и для всей группы наших предприятий. Компания столкнулась с серией новых вызовов и проблем и, безусловно, была вынуждена корректировать свою стратегию и подстраиваться под условия рынка, чтобы выполнить намеченные в конце 2014 года планы. В этом году, как и в другие кризисные периоды, нашим девизом было “Выжить и преумножить”. Сегодня можно говорить о том, что год для “Русполимета” удался», — говорит Виктор Клочай.

Несмотря на возникшие сложности, в том числе с кредитованием, компания не остановила свою инвестиционную программу. В прошлом году на предприятии заработал новый стан SMS, завершились работы по созданию полноценного отделения термической обработки продукции, завод запустил новую электрошлаковую печь для выплавки слитков весом до 12 т, которая уже работает с полной загрузкой, выполняя заказы предприятий трубной отрасли и судостроителей. В начале декабря на «Русполимете» была введена в строй новая вакуумно-дуговая печь для изготовления слитков весом до 7 т. На предприятии также началась работа по созданию центра механической обработки. Для этого компания приобрела четыре обрабатывающих центра.

Знаковым событием для «Русполимета» также стало получение под государственные гарантии кредита на 3 млрд руб. в банке ВТБ сроком на восемь лет в рамках федеральной программы импортозамещения. «Эта поддержка в столь сложный период очень важна для целого ряда производителей. Меры, которые предпринимало правительство, чтобы поддержать реальный сектор, начали воплощаться в жизнь. Нужно поблагодарить и ВТБ, который в непростых экономических условиях продолжает поддерживать промышленные предприятия, понимая, что открывающиеся перспективы выше рисков. Благодаря этому кредиту мы завершим инвестиционную программу по развитию специальной электрометаллургии, производства высоколегированных сталей и сплавов с общим объемом финансирования более 7 млрд руб., которую начали несколько лет назад», — говорит Виктор Клочай.



Продукция ОАО «Русполимет» — жаропрочные кольца

В 2016 году предприятие планирует запустить ковочный пресс усилием 3,5 тыс., который будет обрабатывать слитки диаметром до 1,2 тыс. мм и массой до 12 т. «Этот пресс с нетерпением ждут наши клиенты. Без него мы не можем выполнить качественно и в срок ряд заказов, которые сейчас пытаемся реализовать на прессе усилием 1,6 тыс. т., а от некоторых заказов приходится отказываться. Пресс-3500 — стратегически важный объект для компании. В феврале мы планируем закончить все строительные-монтажные работы, приступить к пуско-наладке и начать работы по горячим слиткам. И с этого момента наши технологические возможности изменятся кардинально», — говорит глава «Русполимета».

Вместе с новым прессом начинает работу новый автоматизированный манипулятор, который позволит выпускать изделия, требующие закалки в течение 30–50 секунд с момента выемки из печи. «Понятно, что грузоподъемный кран, который использовался до этого момента, с такой задачей не справится. Это совершенно иной технологический процесс и качество выпускаемых изделий», — рассказывает Виктор Клочай.

По прогнозам руководства предприятия, выручка от продажи продукции в результате запуска нового ковочного пресса и последующего увеличения портфеля заказов вырастет в 2016 году до 9,3 млрд руб. Кроме того, благодаря проведенной модернизации производства и выпуску продукции с новыми характеристиками, в течение 2016–2017 годов «Русполимет» планирует увеличить долю экспортных поставок с текущих 5–7% до 35%. По предварительным подсчетам, выручка от экспорта продукции завода в 2016 году составит 1,2 млрд руб.

Весь комплекс мероприятий по программе модернизации планируется завершить к августу 2016 года, когда «Русполимет» будет праздновать 150-летие. «К этому време-

ни все крупные проекты мы закончим. Останутся только улучшения и нововведения, которыми нужно будет заниматься перманентно, не заявляя их как самостоятельные инвестиционные проекты», — говорит господин Клочай.

### Сила диверсификации

Второе предприятие группы — производитель дробильно-сортировочной техники ЗАО «Дробмаш» — по итогам 2015 года увеличил производительность труда на 250%. По словам Виктора Клочая, это связано с тем, что руководство предприятия приняло решение диверсифицировать площадку и сформировать на территории завода промышленный парк. В 2015 году на его территории уже появились первые резиденты — малые и средние предприятия, работающие в промышленности и сельскохозяйственном секторе. Например, ООО «Промтехника-Приволжье» будет производить доильные роботы «Чародей» по бельгийской технологии. По словам Виктора Клочая, планируется, что производство начнется уже в мае 2016 года. Он также сообщил, что в конце января в Санкт-Петербурге

проект был презентован на совещании у премьер-министра РФ Дмитрия Медведева и получил одобрение. По оценкам производителей, стоимость российского аппарата будет в полтора-два раза дешевле зарубежных аналогов.

Еще один резидент технопарка, ООО НПП «Транскузмаш», планирует выпускать демпфирующие устройства для вагоностроительных предприятий. «Этот проект, как и предыдущий, связан с импортозамещением. Сейчас при производстве подобных устройств используются материалы из Польши, которые не очень хорошо работают при низких температурах. Кроме того, в условиях санкций встала задача локализовать производство на территории России. В результате в Выксе будет создано предприятие, которое должно выпускать все компоненты. Оборудование уже прошло испытания и показало лучшие результаты, чем импортное», — рассказал Виктор Клочай. Планируется, что производство демпферов начнется в июле 2016 года.

ООО «Гордробмаш» — совместное предприятие «Дробмаша» и украинского поставщика горно-шахтного оборудования «Донпромресурс» — займется производством лебедок для горной промышленности. По словам Виктора Клочая, эта продукция сегодня также не производится в России. Сейчас два типа лебедок из пяти, которые собирается выпускать «Гордробмаш», находятся на испытаниях. Планируется, что объемы продаж лебедок в течение 2016 года будут составлять около 10 млн руб. в месяц.

В результате трансформации всей заводской территории будет реорганизована и площадка самого «Дробмаша». Предприятие переезжает в один из корпусов, тогда как до этого момента производственные мощности занимали всю территорию. «Упрощается логистика, упрощаются технологические процессы», — заключил Виктор Клочай. В результате руководство «Дробмаша» рассчитывает улучшить производственные и финансовые показатели предприятия уже в 2016 году.



# «ЗА ПОКАЗАТЕЛЯМИ РОСТА — СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РАБОТА»

## ГУБЕРНАТОР НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ВАЛЕРИЙ ШАНЦЕВ — О ГЛАВНЫХ ИТОГАХ ГОДА И ЦЕЛЯХ НА 2016 ГОД



**GUIDE:** По итогам 2015 года в Нижегородской области зафиксирован рост объемов производства на 10% в действующих ценах и около 2% в сопоставимых. Это выше, чем в среднем по стране. С чем вы это связываете?

**Валерий Шанцев:** За показателями роста — стратегическая работа нашего индустриального сектора. Работа, которая в предыдущие годы велась на опережение и была связана с техпереворужением, внедрением новых технологий. Я напомним, что наша стратегия развития промышленности реализуется по трем направлениям: первое — это модернизация действующего потенциала, второе — строительство новых заводов, третье — выполнение программы развития производительных сил в каждом районе. Все это дает нам не только дополнительные рабочие места, но и возможность показывать результаты выше, чем в других областях страны. Растут показатели в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, объеме платных услуг. Единственный показатель, который в этом году снизился, это объем розничного товарооборота. Люди просто стали меньше покупать: по некоторым данным, чеков на сумму больше 5 тыс. руб. в наших торговых сетях стало меньше в 10 раз. Каждый старается экономить, иметь финансовую подушку безопасности.

**Г.:** Как предприятия области работали над импортозамещением? Заметен ли толчок в развитии сельских, фермерских хозяйств?

**В. Ш.:** Действительно, в условиях санкций, введенных в отношении нашей страны, и ответного продуктового эмбарго у наших аграриев

появилась возможность выйти на новые рынки и, как следствие, выросли объемы производства в сельском хозяйстве. Например, сейчас у нас активно развивается сотрудничество с Москвой и Санкт-Петербургом: в ответ на их запрос мы направили в обе столицы информацию о том, какие нижегородские предприятия и в каких объемах могут увеличить объемы производства, чтобы удовлетворить спрос. У нас такие возможности есть: помогая сельхозпредприятиям развиваться, мы провели серьезную модернизацию, в результате сегодня мощности нашей переработки в АПК имеют резерв в 30%.

Вообще, на поддержку сельского хозяйства мы ежегодно выделяем из бюджета около 2 млрд руб. Эта поддержка разноплановая: в основном мы стимулируем производство молока, мяса, помогаем решать вопросы в растениеводстве, предусмотрены компенсации при закупках оборудования, удобрений, семян, ГСМ. По результатам года мы получили больший, чем в 2014 году, урожай зерна хорошего качества, с большим содержанием клейковины, а также высококачественные элитные семена. За ними, кстати, к нам обратились 20 регионов, в том числе, например, Тамбовская и Воронежская области, традиционно более мощные с точки зрения сельского хозяйства.

**Г.:** Какие новые меры для поддержки инвесторов разрабатываются в условиях, когда объем инвестиций в основной капитал сокращается?

**В. Ш.:** Система стимулирования инвестиционной деятельности у нас в регионе работает давно, с 2006 года, и, как говорят эксперты, полностью себя оправдала. Какого-то серьезного провала по привлечению инвестиций по итогам года в области нет. Да, в 2015 году их меньше, чем в 2014-м, но это не критично. Инвестиции нельзя рассматривать только в динамике, то есть темп роста инвестиций не дает полного представления о ситуации в том или ином регионе и о возможностях развития этой территории. Например, в 2014 году в Нижегородской области ввели «РусВинил», а это 60 млрд руб. капитальных вложений, которые идут в отчет. Невозможно вводить такой завод каждый год, поэтому следующий год неизбежно покажет снижение по росту инвестиций. Это и происходит. Мы никакой трагедии в этом не видим. И когда нам приводят в пример Калужскую область, мы знаем, что этот регион привлек в 2014 году 80 млрд руб., а Нижегородская область — 300 млрд руб., в 2015 году Калужская область привлекает 60 млрд руб., а

мы — 250 млрд руб. Чего нам расстраиваться? Инвестиции — они не растут в календарном плане, это не производство. Здесь надо сморить циклы, учитывать сроки строительства.

Что касается дополнительных возможностей, которые мы создаем для инвесторов, то в 2015 году мы приняли несколько законодательных актов, которые позволяют при строительстве жилья экономкласса и крупной инфраструктуры выделять земельные участки без аукционов и конкурсов. Это значительно ускорит работу по реализации социально значимых проектов. Кроме того, в областном законодательстве теперь прописана статусность проектов и первоочередной порядок согласования тех из них, что имеют определенную капитализацию: новые преимущества получают проекты в ключевых для региона отраслях с объемом инвестиций свыше 40 млрд руб. Раньше, чтобы претендовать на господдержку, объем инвестиций должен был значительно превышать выручку предприятия. Но, например, для вновь строящихся объектов это было практически невозможно. Теперь мы это исправили.

**Г.:** В новых экономических условиях регионы верстали максимально экономные бюджеты. Какие соцпрограммы удалось сохранить в Нижегородской области?

**В. Ш.:** Абсолютно все. В бюджете 86 соцвыплат, мы по-прежнему 70% средств будем выделять на соцсферу: образование, здравоохранение, культуру, спорт... Причем поддержка будет адресной, в условиях инфляции это особенно важно: люди в работоспособном возрасте должны жить на те средства, которые зарабатывают, тогда и в бюджете будут средства, чтобы помогать тем, кто в условиях рыночной экономики не может сам удовлетворить свои потребности. Понятно, что эта бюджетная классификация условна — ведь на самом деле сложно выделить в бюджете расходы, которые идут не на социальную сферу. Помощь селу — это разве не социальные затраты? Или помощь малому и среднему бизнесу, в котором занято 35% населения?

**Г.:** В 2015 году вы продолжили менять структуру правительства, состоялось назначение Романа Антонова заместителем губернатора. Можно ли считать процесс формирования команды завершенным?

**В. Ш.:** Структура правительства все время меняется. Это нормально: меняются внешние обстоятельства, распределение функций между регионами и федерацией, между регионами

и муниципалитетами. Структуру правительства приходится изменять под эти условия. Кроме того, надо обновлять кадровый потенциал: люди заканчивают госслужбу, уходят в другие какие-то структуры... По кандидатуре Антонова я принимал решение, основываясь исключительно на его профессиональных качествах. У него большой опыт депутатской деятельности на уровне как региона, так и федерации: он работал первым зампредом правительства в Кировской области, был главным федеральным инспектором по Пермскому краю. Роман Валерьевич — самостоятельный человек, я таких люблю: у него есть собственное мнение, в споре он может возразить. Я предложил ему поработать на благо Нижегородской области, и он согласился.

**Г.:** Какие события вы бы включили в рейтинг достижений региона и свой собственный топ-5 в 2015 году?

**В. Ш.:** В реальном секторе экономики это в первую очередь ввод в эксплуатацию второго комплекса каталитического крекинга нефти на Кстовском нефтеперерабатывающем заводе ЛУКОЙЛа. Раз премьер-министр приехал его открывать, то это было действительно топовое для российской промышленности событие. Если говорить о социальной сфере, то это ввод в эксплуатацию двух высокотехнологичных объектов здравоохранения — это Дзержинский перинатальный центр и акушерский корпус 40-й больницы в Нижнем Новгороде. Кстати, в феврале 2015 года в нижегородской семье Шутовых родилась четверня. Это первый случай в области! И у меня самого в 2015 году родился пятый внук, Максимка, он уже набирает вес, проявляет командирский голос. Еще одно важное событие в моем рейтинге хорошего года — это завоевание золотых медалей нашей молодежной хоккейной командой «Чайка». Это случилось впервые в истории Нижегородской области, наши обыграли все столичные команды, а один матч выиграли со счетом 8:0.

**Г.:** Назовите, пожалуйста, главные цели на 2016 год.

**В. Ш.:** Главное событие в промышленности — намеченный на первый квартал запуск нового завода концерна ПВО «Алмаз-Антей», завода имени 70-летия Победы. Это не только 3,5 тыс. новых рабочих мест, но и решение важных государственных задач, особенно актуальных сегодня. Второе — это ввод в эксплуатацию нового терминала международного аэропорта, который откроет для региона совершенно новые возможности. Третье — к 1 июля мы должны запустить полноценное движение по третьей очереди Южного обхода Нижнего Новгорода. За пределы областного центра с московской трассы на казанское направление будут выведены транзитные потоки. В результате в городе будет совершенно другая экология и совсем другой ритм движения общественного и личного транспорта. Это три ключевых момента, но задач, безусловно, значительно больше.

Записала Татьяна Красильникова



ИНТЕРВЬЮ



# БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ЗАРПЛАТА

Считается, что зарплатный проект — один из самых консервативных банковских продуктов, которым вряд ли сегодня можно удивить работодателя. Но Сбербанк ищет и находит пути для совершенствования этого сервиса, разрабатывая комплексные предложения для бизнеса и учитывая потребности госсектора. О преимуществах зарплатных карт Сбербанка и новых уникальных возможностях для держателей таких карт рассказывает председатель Волго-Вятского банка ПАО Сбербанк Сергей МАЛЬЦЕВ.

## — Что нового в зарплатных сервисах появилось в 2015 году?

— В прошлом году мы завершили модернизацию зарплатных проектов, в результате чего заметно изменились и технологии, и продуктивное наполнение для физических и юридических лиц. Один из главных итогов этого процесса — те услуги, которые раньше технологически были доступны только нашим крупным клиентам, стали доступны и предприятиям малого и микробизнеса. Иными словами, проведенные технологические изменения позволяют нам предложить полный пул продуктов массовому пользователю. Второй результат — значительно изменилось наполнение продукта для самих держателей зарплатных карт. На этих картах появились приложения и сервисы, которые никто в России еще не объединял.

В результате по итогам 2015 года каждый второй зарплатный клиент на территории обслуживания Волго-Вятского банка Сбербанка — наш клиент. Хотя цифра и колеблется в зависимости от региона, это дорогого стоит.

## — Чем зарплатные проекты Сбербанка могут быть интересны тем, кто еще не с вами?

— Основные мотивы — это оптимизация выплаты заработной платы, отсутствие сложностей с наличностью, экономия времени и денег. Стоимость проекта для работодателя даже может быть нулевой, если он приобретает сразу комплекс услуг. Еще один дополнительный стимул в том, что зарплатные проекты на современном рынке труда считаются своеобразным правилом хорошего тона, критерием добросовестного, законопослушного и заботящегося о своих сотрудниках работодателя. За счет преимуществ, которые дает зарплатная карта Сбербанка физическим лицам, компании могут повысить лояльность своих сотрудников и удержать ценные кадры. Кроме того, крупных клиентов может заинтересовать индивидуальный дизайн зарплатных карт: это престиж и дополнительная реклама своего бренда.

## — О каких преимуществах для держателей карт идет речь?

— Это экономия времени и денег плюс удобство и безопасность. Например, мы предлагаем льготные условия кредитования для держателей зарплатных карт: банк более лоялен к ним в плане требований к количеству поручителей, размеру обеспечения и количеству документов. Это объясняется тем, что банк видит уровень дохода клиента и периодичность, с которой он получает зарплату. Поэтому участникам зарплатного проекта, чтобы получить кредит в Сбербанке, нужно представить всего два документа — паспорт и банковскую карту, решение принимается в течение всего двух часов.

Что касается удобства и экономии времени, то, напомним, в прошлом году банк серьезно вложил в развитие дистанционных сервисов. Это и «Сбербанк Онлайн», и одноименное мобильное приложение для Android и iPhone, которое в 2015 году признано одним из лучших и самых популярных в Google Play и App Store, и «Мобильный банк», и «Автоплатеж» — эти сервисы экономят массу времени клиентов. Кроме того, наша новая услуга «Копилка» позволяет откладывать деньги на крупную покупку и копить бонусы «Спасибо» в рамках программы лояльности. Наша главная цель — научить наших клиентов правильно пользоваться зарплатной картой, чтобы по максимуму использовать ее преимущества.

## — Есть ли сервисы, которые являются уникальными на рынке?

— Безусловно. Например, в ряде регионов мы можем интегрировать в карту транспортное приложение — это некий второй «кошелек», из которого можно оплачивать



проезд в общественном транспорте. Кроме того, на всей территории Волго-Вятского банка мы можем предложить бесконтактные карты как основные для реализации зарплатного проекта. И еще один важный момент — скорость зачисления средств: заработную плату мы перечисляем не более чем за 90 минут, а 90% объемов — в течение 15 минут. Причем сейчас это доступно всем клиентам, независимо от масштаба компании.

## — На каких сегментах рынка Волго-Вятский банк планирует акцентировать внимание при развитии зарплатных проектов?

— В условиях, когда клиентов, которые не пользуются зарплатными проектами, становится все меньше и потенциал рынка почти исчерпан, наиболее перспективными нам представляются два сегмента — малый бизнес и госсектор. Малый и микробизнес — это сегмент рынка, до которого зарплатные проекты еще не дошли в полной мере. Это связано не только с тем, что микробизнес не спешит выходить «из тени» — многие предприниматели по-прежнему считают, что зарплатные проекты ориентированы только на крупные компании.

Это не так, и, чтобы разрушить этот стереотип, мы подготовили комплексное предложение для малого бизнеса, которое позволяет серьезно сэкономить при покупке сразу нескольких услуг.

## — Как вы сейчас работаете с госсектором и чем планируете его заинтересовать?

— В Сбербанке региональный государственный сектор выделен в отдельный сегмент, ориентированный на клиентов, которые финансируются из бюджетов различных уровней, а также компании с долей государственной собственности. Среди наших клиентов — государственные и муниципальные органы власти, подразделения МВД, судебных приставов, налоговых органов, крупные лечебные и образовательные учреждения. И для этого сектора экономики у нас есть ряд интересных предложений. Во-первых, выплата заработной платы с использованием банковских карт Сбербанка. Во-вторых, по результатам выигранных открытых аукционов мы активно развиваем проект по внедрению корпоративных карт для бюджетных учреждений и организаций. В ряде регионов мы реализуем проекты государственно-частных партнерств. В настоящее время мы также активно предлагаем новую услугу банковского сопровождения инвестиционных проектов, которое предусматривает простой и расширенный контроль целевого расходования бюджетных средств.

Но ключевой задачей в этом году для нас будет именно реализация зарплатных проектов в бюджетных учреждениях и организациях. Разумеется, этой категории клиентов мы предлагаем полный перечень преимуществ по зарплатным картам, а также ряд дополнительных услуг. Например, кампусные карты для вузов, которые студент может использовать и как зачетку, и как ключ для входа в личный кабинет студента, и для уточнения расписания, и для оплаты питания в столовой, и как электронный пропуск в вуз и общежития. У нас такие проекты уже реализованы, например, в ННГУ им. Лобачевского, Казанском государственном энергетическом университете, Поволжском университете в Марий Эл, Вятском государственном университете в Кирове. Плюс в ряде регионов мы запускаем проект «Зарплатная карта бюджетника». Это зарплатные карты с особыми условиями и индивидуальным дизайном.

## — Каковы ваши планы по развитию этих направлений в 2016 году?

— Наша цель — по итогам 2016 года увеличить долю рынка по зарплатным проектам на 6%. Для этого мы продолжим расширять линейку продуктов для физических лиц и клиентскую базу в целом. У нас есть интересные идеи, которые приятно удивят наших клиентов в ближайшей перспективе. Потому что в условиях открытости рынка, когда каждый самостоятельно принимает решение о том, в каком банке обслуживаться, Сбербанку важно оставаться первым в сегменте зарплатных карт.

## ПОКАЗАТЕЛИ УСПЕХА

Волго-Вятский банк Сбербанка России по итогам 2015 года показал высокие результаты и в частном, и в корпоративном бизнесе. **Наибольший рост** — 31,2% к уровню 2014 года — зафиксирован **в части привлечения средств юридических лиц**, их объем достиг 254,64 млрд руб. Портфель привлеченных средств населения увеличился на 19,2% — до 562,58 млрд руб., при этом за год частные клиенты открыли в банке около 2 млн вкладов на сумму более 300 млрд руб. Объем кредитов физлицам вырос на 1,2% и составил 277,25 млрд руб. В частности, в 2015 году населению было выдано порядка 35 тыс. жилищных кредитов на сумму 9,5 млрд руб., то есть **каждая вторая ипотека** в регионах обслуживания Волго-Вятского банка **была оформлена именно в Сбербанке**. Кроме того, за год выдано 225 тыс. потребительских кредитов на сумму 30 млрд руб., то есть **каждый четвертый кредит был предоставлен Сбербанком**. Кредитный портфель юрлиц снизился на 5,2% — до 452,26 млрд руб. Это объясняется спадом в 2015 году ажиотажного спроса бизнеса на кредитные ресурсы. **Прибыль** банка по итогам 2015 года **выросла на 40%** и достигла 40 млрд руб. Это было связано с урегулированием крупных сделок, а также с курсом на экономию ресурсов.



# ЭКОНОМИЯ НА БУМАГЕ

## В УСЛОВИЯХ РАСТУЩЕЙ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И СНИЖЕНИЯ ТЕМПОВ КРЕДИТОВАНИЯ НИЖЕГОРОДСКИЕ БАНКИ ИЩУТ СПОСОБЫ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК. В ТОМ, КАКИЕ АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ ПРИНИМАЛИ БАНКИРЫ В 2015 ГОДУ И КАКИЕ СТАВКИ ДЕЛАЮТ В ПЕРИОД СЖАТИЯ РЫНКА, РАЗБИРАЛСЯ «GUIDE. ИТОГИ ГОДА».

АННА ПАВЛОВА

**ЧЕЛОВЕК КРАСИТ МЕСТО** В среднем 50% всех оперативных расходов банков приходятся на аренду офисных площадей и зарплату сотрудников, отмечает заместитель директора группы «Рейтинги финансовых институтов» S&P Сергей Вороненко. Поэтому и экономят банки в кризис прежде всего на персонале, причем оптимизация идет довольно жесткая. В первую очередь это сокращение штата, которое в среднем по сектору составило 10–15%. Кроме того, снижались доходы сотрудников: зарплата не индексировалась на размер инфляции, а бонусы отменялись или серьезно сокращались. «Эта практика распространена повсеместно: ни один банк не объявлял в прошлом году о серьезной индексации зарплат сотрудников и об увеличении бонусов», — говорит эксперт.

Банки, работающие в Нижегородской области, не стали исключением. Например, нижегородский филиал ВТБ24 провел сокращение персонала и открытых вакансий на 10%. Волго-Вятский банк Сбербанка также сокращал сотрудников, и прежде всего из управленческой команды, а оставшимся руководителям снизил бонусы. «В начале 2015 года мы решили не уменьшать фонд оплаты труда, но сразу признались, что не сможем обеспечить рост всем сотрудникам.

Поэтому самым низкооплачиваемым должностям мы провели индексацию примерно на 10%, а вот руководители получили зарплату примерно на 20% меньше, чем в 2014 году», — рассказал председатель Волго-Вятского банка Сбербанка России Сергей Мальцев.

С точки зрения снижения затрат на аренду площадей, наибольшие сокращения сети наблюдались в 2015 году в крупных розничных банках, отмечает господин Вороненко: «Розничный сегмент стагнирует, поэтому наблюдается массовое сокращение числа офисов и уход с арендуемых площадей, закрытие убыточных отделений и даже исход из некоторых регионов». Например, Райффайзенбанк в прошлом году объявил о сокращении сети в ряде российских городов, которые были признаны неперспективными с точки зрения развития бизнеса, прежде всего на Дальнем Востоке. Нижегородского Новгорода, правда, эта оптимизация не коснулась: банк показывает хорошие результаты в регионе и успешно развивает бизнес, говорит директор регионального центра «Волжский» Райффайзенбанка Александр Грицай. Но некоторые крупные федеральные банки в Нижегородской области пересмотрели свою филиальную сеть. Например, ВТБ24 в прошлом году закрыл офисы формата «микро» и дублирующие

отделения. «Всего за год в Нижегородской области было закрыто четыре офиса: два в Нижнем и два в Арзамасе, а все сотрудники были переведены на аналогичные должности в другие отделения», — рассказывает управляющий ВТБ24 в Нижегородской области Георгий Гречин. Волго-Вятский банк Сбербанка (ВВБ СБ) также провел переоценку своей розничной и корпоративной сети, сократив ряд отделений и открыв несколько новых. «Перестали работать многие нижегородские офисы для корпоративных клиентов, которые все больше предпочитают обслуживаться дистанционно с помощью онлайн-сервисов. Поэтому взаимодействие с корпоративными клиентами мы сконцентрировали в центрах развития бизнеса», — рассказывает Сергей Мальцев.

Также банки пытаются минимизировать расходы путем оптимизации организационной структуры и укрупнения внутренних подразделений. В частности, в ВВБ СБ в прошлом году весь IT-сектор банка был сформирован в единый блок, что, по словам Сергея Мальцева, позволило получить серьезную экономию. Также была укрупнена организационная структура территориального банка: в Нижегородской области осталось всего одно отделение (в 2012 году их было 15, а в 2010-м — 46). «В каждом городе было свое от-

деление со своим руководителем, бухгалтерией, а сейчас технологии позволяют нам не держать такое количество управленцев и работать с территориальными менеджерами. Осталось только одно отделение — дзержинское, сосредоточенное на корпоративных клиентах», — рассказывает господин Мальцев. По пути централизации функций следовал и ВТБ. «Одним из эффективных антикризисных инструментов является централизация бэк-офисных функций. В прошедшем году в ВТБ продолжился процесс перевода бэк-офисных функций из региональных операционных офисов на уровень базового филиала в Нижнем, начатый еще два года назад», — рассказывает управляющий филиалом банка ВТБ в Нижнем Новгороде Игорь Рожковский. В частности, в 2015 году были централизованы юридическое сопровождение, работа с залогами и финансовый мониторинг. Кроме того, на базе нижегородского филиала в связи с принятием в прошлом году новой редакции федерального закона о гособоронзаказе (ГОЗ) была централизована функция банковского сопровождения ГОЗ.

**СОБЛЮДАЙТЕ ДИСТАНЦИЮ** Чтобы сократить издержки, многие банки стали активнее развивать интернет-банкинг и другие виды дис-

# Коммерсантъ

## года

ВЫСШАЯ ОЦЕНКА ЛИДЕРОВ  
БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

Генеральный партнер

 **ВТБ24**

Private Banking

Подробности по телефонам: (831) 430 13 92, 433 01 63

Стратегический партнер





танционного обслуживания, отмечает Сергей Вороненко. «Банковские онлайн-сервисы становятся все более востребованными и популярными среди клиентов, при этом банки прекрасно осознают их существенную выгоду и стараются переносить все больше рутинных операций в удаленные каналы — это и банковские переводы, и обмен валют, и открытие накопительных счетов например. Есть еще погашение штрафов, оплата услуг, накопительные цели с бонусами за их достижение. Это позволяет банкам „разгрузить“ офис и сотрудников, которые могут это время потратить на более серьезные задачи», — подтверждает Александр Грицай. Кроме того, по его словам, опосредованно за счет сокращения издержек интернет-банк зарабатывает на операциях, которые есть в обычных отделениях. «Например, при пролонгации депозита в отделении банк тратится на зарплату сотрудника, аренду, несет другие операционные расходы. Удаленные каналы позволяют сохранить практически тот же уровень сервиса и операционные возможности, не растеряв клиентскую базу», — добавляет господин Грицай.

В развитие онлайн-сервисов в прошлом году вложились и крупные госбанки, и коммерческие. Например, ВТБ в Нижнем продолжал развивать систему дистанционного банковского обслуживания (ДБО) и практически всех клиентов банка перевел в онлайн. «В частности, был интегрирован сервис ДБО с системой „1С:Предприятие-8“, что позволило клиентам совершать основные операции непосредственно из программ этой системы», — рассказывает Игорь Рожковский. Кроме этого, в 2015 году ВТБ запустил сервис «Личный кабинет», который позволил юристам сократить количество посещений банка в процессе подключения к услуге ДБО до одного раза. Сбербанк также серьезно вложился в раз-

витие дистанционных каналов, значительно расширив функционал сервисов «Сбербанк онлайн» и «Сбербанк бизнес онлайн», мобильного приложения для смартфонов и планшетов, а также доработав функции автоплатежа. ВТБ24 в прошлом году запустил обновленную версию интернет-банка «ВТБ24 онлайн», где физические и юридические лица могут осуществить практически все операции, которые не требуют личного общения с менеджером банка.

**БУМАГА РУБЛЬ БЕРЕЖЕТ** Экономия времени сотрудников, дистанционные сервисы позволяют банкам значительно сокращать расходы на бумагу. «Наши IT-специалисты установили контроль печатных заданий: отчеты о том, сколько было напечатано и кем, ежемесячно приходят каждому руководителю подразделения. Кроме того, мы сделали двустороннюю печать по умолчанию на всех устройствах, если количество листов в документе превышает 10 штук. Также мы отказались от печати выписок, сократив объем печати на 35%», — рассказывает директор регионального центра «Волжский» Райффайзенбанка Александр Грицай, добавляя, что в одном из подразделений банка полностью отказались от распечатки, установив вторые мониторы и работая с документами в электронном виде. Оснастить часть рабочих мест вторыми мониторами оказалось выгоднее, отмечает банкир. ВВБ СБ также ввел полный электронный документооборот в офисах. «Вы сейчас можете прийти в офис с картой и сделать все операции без заполнения бумаг. Это привело к серьезной экономии на таких простых вещах, как бумага, канцелярия, логистика», — поясняет Сергей Мальцев.

Под сокращение попадают и другие неоперационные расходы. «Мелких статей много, поэтому и эффект может быть ощутимым: расходы на



рекламу, командировки, сопутствующие услуги, консультационные услуги. Оптимизируются даже поставщики карандашей. Сейчас банки могут начать экономить даже здесь», — говорит Сергей Вороненко. Так, нижегородский филиал Альфа-банка минимизирует расходы за счет оптимизации хозяйственных затрат, — в частности снижения арендной платы, выбора поставщиков услуг по конкурсу и так далее. В ВВБ СБ уменьшили расходы на мероприятия, акции, сократили рекламные бюджеты, пересмотрели транспортные затраты. «Кроме того, мы сократили остатки в кассах и банкоматах и научились лучше этим управлять. При этом в доступности

устройств самообслуживания мы не потеряли, но стали на этом больше зарабатывать», — рассказывает Сергей Мальцев. Также банк переоценил свой фонд недвижимости и затраты на него: по итогам 2015 года ВВБ СБ продал, сдал в аренду либо под управление порядка 50 тыс. кв. м недвижимости.

**БОЛЬШАЯ БОРЬБА ЗА БОЛЬШОГО КЛИЕНТА** Антикризисные стратегии банков в прошлом году также включали программы сохранения доходов. В основном банкиры использовали два инструмента: привлечение состоятельных клиентов через private banking и пере-

# ДОХОДНОСТЬ НА ВЗАИМНОЙ ВЫГОДЕ

## «РУССКИЙ ЛЕС» УВЕЛИЧИВАЕТ ВЫРУЧКУ ЗА СЧЕТ ГРАМОТНОЙ РАБОТЫ С ПОСТАВЩИКАМИ

**Выручка производителя топливных брикетов «Русский лес» по итогам 2015 года выросла на 20% к предыдущему году. Позитивную динамику в период экономического спада компании обеспечили ориентация на экспорт и повышение курса евро. В этом году предприятие рассчитывает оптимизировать работу с контрагентами, увеличив объемы поставок отходов лесопереработки, которые используются в качестве сырья, и вслед за этим нарастить собственные объемы производства. Как будет реализована эта идея, рассказывает генеральный директор ООО «Русский лес» Егор КУРТЫГИН.**

— Егор Владимирович, каким был минувший год для «Русского леса»?

— «Русский лес» закончил 2015 год с положительными финансовыми результатами. Наша выручка выросла примерно на 15–20%, но объемы производства сохранились на прежнем уровне. Положительно на балансе предприятия сказались то, что почти 100% изготавливаемой продукции мы поставляем на экспорт в Европу и Англию и, соответственно, торгуем в евро. В этом плане повышение курса иностранных валют пошло на пользу, но, с другой стороны, выросли и затраты компании на поставку нового оборудования, комплектующих и деталей. Хотя мы нашли возможность заменить ряд запасных частей отечественными аналогами.

— Каким образом? Договорились с кем-то из российских производителей?

— Пошли по пути импортозамещения. Обратились к двум предприятиям Нижегородской области — ОАО «Сокольская судовой верфь» и АО «Завод «Красное Сормово»». По образцам, которые мы принесли, заводы сделали аналогичные детали. Таким образом, мы решили сразу несколько задач: перестали расплачиваться за комплектующие в валюте и существенно снизили расходы, кроме того, сэкономили время, поскольку детали поступают к нам значительно быстрее.

— Кроме общеэкономической ситуации в стране, что повлияло на деятельность компании?

— Наш бизнес носит сезонный характер — продавать топливные брикеты мы можем только в сезон отопления, а летом работаем на склад, запасая продукцию. Еще один аспект — погода: в сыякоть лесозаготавливающие компании не могут попасть в лес, а мы, соответственно, рискуем остаться без сырья — отходов деревообработки. Кроме того, в конце 2015 года мы столкнулись с ситуацией, когда лесозаготавливающие компании исчерпали годовую квоту на вырубку леса, в результате и им, и нам пришлось ждать нового года, чтобы продолжить работу. Другой экономический фактор — падение экспорта древесины из Нижегородской области и переход на оплату поставленного леса по мере реализации продукции. Мы пытаемся выстроить новую систему работу с нашими поставщиками сырья.

— Расскажите об этом подробнее.

— В Сокольском районе работает около 50 предприятий, которые занимаются заготовкой леса. По закону отходы деревообработки они должны специальным образом утилизировать и платить утилизационный сбор. Но вместо этого к ним приезжаем мы и забираем отходы, которые подходят для нашего производства. Конечно, мы могли бы брать с них деньги за утилизацию, но изначально приняли решение этого не делать, чтобы не вызывать возмущение. Около половины компаний в районе использует современное оборудование, и при обработке дерева образуются только опилки, которые пригодны для производства топливных брикетов. Другие лесозаготовители работают по старинке, и в результате остается еще и крупная фрак-



реклама

ция. Наша идея заключается в том, чтобы вместе с руководством района в перспективе убедить всех предпринимателей модернизировать лесопилки, чтобы «Русский лес» мог забирать в переработку отходы производства полностью. Это выгодно нам, потому что за счет роста объемов сырья мы увеличим объемы производства, выгодно предпринимателям, которые не будут платить за утилизацию отходов, и выгодно району, потому что некоторые владельцы лесопилок устраивают несанкционированные свалки отходов.

— Какие еще планы у компании на 2016 год?

— Мы начали развивать розничную сеть продажи топливных брикетов. Сейчас у нас открыто несколько точек сбыта в Московской области — как правило, это автозаправки и автомойки. Кроме того, мы ведем переговоры с управляющими компаниями коттеджных поселков, чтобы продавать брикеты в местных магазинах. По нашим подсчетам, выручка от розничных продаж вдвое выше, чем от оптовых, поэтому идея кажется нам интересной.



→ мание клиентов за счет внедрения новых продуктов, технологий и зарплатных проектов. «Бизнес-модель с высокими ставками по депозитам и высокорискованным кредитованием себя исчерпала. Финансовое состояние клиентов розничного сектора ухудшается, покупательная способность падает, просроченная задолженность растет, налицо высокая закредитованность населения. В этих условиях обостряется конкурентная борьба банков за качественного клиента», — констатирует директор по розничному бизнесу филиала «Нижегородский» Альфа-банка Сергей Нагайцев.

Альфа-банк запустил в Нижнем услугу мгновенного изготовления именной банковской карты, начал внедрять в банкоматах бесконтактную технологию MasterCard, выпустил кобрендовую карту с РЖД и карту Alfa-Bank CashBack. ВТБ24 нарастить клиентскую базу в регионе в прошлом году помогли выплаты банкам, у которых отозвали лицензию. В частности, более 50% клиентов Гринфилдбанка оставили свои средства на депозитах саровского офиса ВТБ24, рассказывает Георгий Гречин. Значительную поддержку кредитному портфелю банка оказал механизм государственного субсидирования процентных ставок по ипотеке: ипотека с господдержкой стала самым эффективным продуктом в 2015 году.

Райффайзенбанк в прошлом году запустил индивидуальное зарплатное обслуживание. «Это набор привилегий, которые раньше были доступны только сотрудникам корпоративных клиентов банка. Теперь они стали доступны каждому клиенту, желающему перечислять свою зарплату к нам вне зависимости от того, является его работодатель нашим зарплатным клиентом или нет», — поясняет Александр Грицай. По словам Сергея Вороненко, зарплатные проекты сейчас особенно интересны банкирам как продукты с относительно низким риском: «С каждым таким проектом у банка появляется двойной клиент — физлица и юридическое лицо и, соответственно, двойная возможность продаж. Во-первых, юрлицо чаще всего обслуживается в одном банке как по кредитам, так и по депозитам. Во-вторых, сотрудники организации получают доступ к продуктам банка, то есть участник рынка получает гарантированную клиентскую базу с денежными потоками, которые он может контролировать, и более низким уровнем риска, чем у клиента, привлеченного „с улицы“». Кроме того, зарплатные проекты оптимизируют работу банка, так как один клиентский менеджер может привлечь сразу целую группу клиентов из юридических и физических лиц. «Этим клиентам можно попутно продавать и страхование, и лизинг, то есть сделать кросс-сейл. Поэтому конкуренция здесь высока, и клиенты на вес золота», — отмечает аналитик.

Состоятельные розничные клиенты в прошлом году стали драйвером роста для, например, нижегородского филиала ВТБ24. «Одним из антикризисных факторов стал переход банка в регионе на модель обслуживания состоятельных клиентов с доходом 40+. Специально для

### БИЗНЕС-МОДЕЛЬ С ВЫСОКИМИ СТАВКАМИ ПО ДЕПОЗИТАМ И ВЫСОКОРИСКОВАННЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ СЕБЯ ИСЧЕРПАЛА



РОМАН ВРОБЛЕВ

**В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА БАНКИ ЭКОНОМЯТ НА ВСЕМ, ВПЛОТЬ ДО КАНЦЕЛЯРСКИХ ПРИНАДЛЕЖНОСТЕЙ**

держателей пакета „Привилегия“ в прошлом году был открыт офис „Персональный“. Кроме того, в активе банка есть офис private banking, клиенты которого в наименьшей степени ощущают влияние кризиса. И продукты для привилегированных клиентов в прошлом году показали хороший результат», — рассказывает господин Гречин. Альфа-банк в прошлом году также открыл в Нижнем отделение сегмента private banking — «А-клуб». «Банк всегда внимательно относился к расходам, и расширение региональной сети было продиктовано экономической целесообразностью», — подчеркивает управляющий нижегородским филиалом Альфа-банка Андрей Ситнов. Однако эксперты сомневаются, что сегмент состоятельных клиентов продолжит играть роль драйвера для розничных банков в дальнейшем: по словам Сергея Вороненко, сейчас банки зарабатывают в этом сегменте на операциях на финансовом рынке и брокерских услугах для состоятельных клиентов, а так как волатильность в прошлом году была высока, то уровень комиссионных доходов для банков тоже был выше.

Параллельно с привлечением новых клиентов банки в прошлом году пытались оградить себя от некачественных заемщиков, чтобы не допустить или хотя бы минимизировать ухудшение качества кредитного портфеля. «В области кредитования наша политика стала более консервативной. Мы стали осторожнее подходить к оценке рисков. Сегодня мы делаем акцент на менее рискованных отраслях и высокоэффективных пред-

приятиях, внимательнее анализируем как отрасли, так и конкретные проекты. Рассматриваем отраслевую перспективу, отслеживаем, как меняется конъюнктура. Учитываем все, в том числе и личностный потенциал руководителя компании», — делится Игорь Рожковский.

**НОВАЯ СТАРАЯ СТРАТЕГИЯ** Большинство опрошенных банкиров рассказали, что в 2016 году не планируют менять антикризисную стратегию и продолжают взятый в прошлом году курс. «Принципы антикризисной политики неизменны с момента основания банка: необходимо максимально быстро реагировать на все изменения и вызовы, которые несет с собой экономическая турбулентность, находить новые точки развития и не бояться меняться», — говорит Сергей Нагайцев из Альфа-банка. Стратегия Райффайзенбанка на этот год тоже никак не изменилась по сравнению с 2015-м, говорит Александр Грицай: «Мы стремимся к очень умеренному приро-

сту в ближайшие годы, повышая при этом качество обслуживания и предлагая привлекательные условия по всем банковским продуктам». ВТБ24 также планирует в 2016 году продолжить работу с высокодоходным сегментом, с корпоративными клиентами и зарплатниками, рассказывает Георгий Гречин: «Именно здесь мы видим потенциал развития продаж». По прогнозам Сергея Мальцева, в 2016 году за счет развития технологий банки смогут быть еще более «тонкими» и продолжат оптимизацию расходов, прежде всего на ФОТ и филиальную сеть. В частности, число крупных филиалов ВВБ СБ с большой концентрацией бизнеса будет расти, а количество операционных филиалов, в которые клиент заходит только ради стандартных операций, будет сокращаться.

Аналитики сдержанно оценивают перспективы развития банковского бизнеса в течение 2016 года, как розничного, так и корпоративного. «Многие банки продолжают оптимизировать расходы, поскольку доходы находятся под давлением. Соответственно, потребность в сотрудниках, которые занимаются продажами, будет все меньше, зато увеличится потребность в тех, кто занимается системами риск-менеджмента и залогами, а также в специалистах по работе с проблемными кредитами», — полагает Сергей Вороненко. Многие сотрудники банков уже сейчас перепрофилируются из продавцов в специалистов по работе с проблемной задолженностью, и этот тренд приведет к изменению структуры персонала банков. Что касается оптимизации затрат, то расходы можно сокращать до определенного предела, напоминает аналитик: «Это самая очевидная мера. Но если посмотреть на средний коэффициент cost/income ratio, то есть на соотношение затрат к выручке, то в целом по банковскому сектору он уже находится на оптимальном уровне — примерно 50–55%. Есть рекордсмены, у которых уровень затрат по отношению к выручке находится на уровне 30%, но это чаще небольшие интернет-банки с невысокими затратами на инфраструктуру». По мнению эксперта, этот показатель можно улучшить до 40–45%, а при дальнейшей оптимизации будет страдать основной бизнес банка и нужно будет менять бизнес-модель всей кредитной организации. ■

### ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ НИЖЕГОРОДСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В 2015 ГОДУ

➤ На 1 января 2016 года банковский сектор Нижегородской области представлен девятью самостоятельными банками, а также 55 филиалами банков, головные офисы которых находятся за пределами региона. За 2015 год банки выдали нижегородским заемщикам 780 млрд руб. кредитов, что на 20% меньше, чем годом раньше. Общий кредитный портфель достиг 589 млрд руб., в том числе юридических лиц — 385 млрд руб., населения — 204 млрд руб. В целом размер кредитного портфеля снизился за год на 5%, юридических и физических лиц — на 4% и 6% соответственно. При этом объем ипотечной задолженности вырос по сравнению с началом 2015 года на 10% до 78,9 млрд руб. Просроченная задолженность региональных предприятий и организаций достигла 22,6 млрд руб. Ее доля в кредитном портфеле юридических лиц составила 5,9%, увеличившись на 2,9 п.п. с 1 января 2015 года. Просроченные долги населения по итогам года составили 14,5 млрд руб. — это 7,1% кредиторской задолженности населения,

что выше значения начала 2015 года на 1,8 п.п. Несмотря на рост просроченных долгов, их уровень в кредитном портфеле по региону остается ниже общероссийского. Средства клиентов, привлеченные всеми кредитными организациями на территории Нижегородской области, за 2015 год выросли на 23%, до 583,2 млрд руб. Вклады населения выросли на 27%, до 404,5 млрд руб., депозиты нижегородских предприятий — на 25%, до 65,8 млрд руб. В декабре 2015 года средневзвешенные ставки по вкладам населения в рублях (без депозитов до востребования) по сравнению с началом 2015 года снизились на 3,5 п.п. и составили 9,1%. Средняя стоимость кредитов для нефинансовых предприятий по итогам декабря 2015 года составила 14%, для населения области — 14,3%, снизившись по сравнению с началом прошлого года на 1 п.п. и 1,1 п.п. соответственно. Средневзвешенные ставки по ипотечным кредитам в рублях в регионе в 2015 году составили 13,5%, что выше уровня прошлого года на 1 п.п.



# АЛЕКСАНДР ШАРОНОВ: НЕОБХОДИМО ВЕРНУТЬСЯ К РЫНКУ, НА КОТОРОМ ПРИСУТСТВУЮТ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

Несмотря на общий спад в экономике, НБД-Банк в 2015 году показал стабильный рост по всем основным показателям. За 23 года работы банк стал финансовой организацией с безупречной деловой репутацией как на российском, так и на международном уровне. Об итогах 2015 года и прогнозах на 2016-й мы поговорили с председателем правления ПАО «НБД-Банк» Александром ШАРОНОВЫМ.

— Александр Георгиевич, подведите, пожалуй-  
ста, итоги такого непростого 2015 года.

— Спад в экономике России начался еще в 2013 году в условиях благоприятной ценовой и внешнеполитической конъюнктуры. И сегодня экономика продолжает показывать дальнейшее сокращение спроса по многим отраслям. На это накладывается существенное изменение внешнеполитической ситуации, и оно однозначно отражается на политике, экономике и банковской системе страны. Разумеется, в таких условиях всем стало работать сложнее — чем больше неопределенности, тем выше риски, соответственно сложнее строить конкретные планы и принимать решения.

В 2015 году глобального падения спроса на кредитные ресурсы мы не ощутили и выполнили свой бизнес-план. По итогам прошедшего года у нас отмечается небольшой, но стабильный рост по основным показателям. В то же время хочу отметить, что из-за существующего напряжения в предпринимательской среде, вызванного общим информационным фоном, событиями на мировой арене и отсутствием конкретных действий правительства по стабилизации ситуации, некоторые бизнесмены либо переносят, либо вовсе отменяют инвестиционные проекты.

— Если говорить локально о нижегородской экономике, как она чувствует себя в сложившейся экономической ситуации?

— Нижегородская экономика — это отражение экономики страны. Мы не являемся отдельным государством. Но у Нижегородской области есть преимущество в виде дополнительного государственного заказа в оборонном секторе. Это плюс, который есть далеко не у всех. С другой стороны, уже сейчас можно прогнозировать, что очередной виток девальвации снизит финансовые результаты наших крупнейших налогоплательщиков. Как следствие возникнет недобор доходов бюджета.

— А как нижегородское правительство поддерживает местных предпринимателей? Достаточно ли эффективны принимаемые меры?

— Региональное правительство реализует определенные программы поддержки МСБ, но, к сожалению, это не является панацеей. Для развития бизнеса не хватает стабильности и поступательного движения в изменениях. Действующая налоговая политика загоняет нашу страну в жесткие рамки и оставляет ее сырьевым придатком. Это направление, в котором страна шла последние лет пять-семь, и привело к тому, что рост ВВП остановился. И то, что мы видим сейчас, это показатель глубины нашей зависимости от цен на энергоносители.

— Как действовать предпринимателям в складывающейся ситуации?

— Вы понимаете, нет универсального рецепта. Практически все компании сейчас испытывают трудности. У одних сократилась выручка, потому что их продукция стала менее востребована, у других потребители стали ненадежными — задерживают или не оплачивают отгруженный товар или оказанные услуги, у третьего другие вопросы. В каждом конкретном случае надо искать свое решение.

Основной вопрос, на который, на мой взгляд, должны обращать внимание абсолютно все, — это вопрос репутации. Важно находить компромиссные варианты



с партнерами, поставщиками и потребителями, если вы дорожите своей репутацией и собираетесь продолжать развивать свой бизнес.

— Изменяются ли подходы к кредитованию МСБ в этом году?

— Внешние экономические условия способствуют формированию более осторожной кредитной политики со стороны банков. Главное направление риск-менеджмента сегодня — это кредитный риск. Принципиальные изменения в методике управления рисками мы не вносили, но внимательно следим за тщательностью их применения. В сложившихся условиях увеличивается вероятность дефолта отдельных корпоративных заемщиков, поэтому мы вынуждены тщательнее подходить к выбору клиентов — особую роль начинает играть показатель долговой нагрузки бизнеса, возрастает роль показателей ликвидности и оборачиваемости. Мы стараемся подходить к кредитованию ответственно и анализируем бизнес-планы клиентов с учетом того, что у них происходит как внутри компании, так и на их рынке. Одним из ключевых инструментов оценки устойчивости бизнеса сегодня является стресс-тестирование. Мы строим прогноз, как возможное ухудшение внешних экономических условий повлияет на конкретную компанию и ее платежеспособность, и при принятии решений учитываем возможные уязвимости бизнеса. НБД-Банк всегда придерживается индивидуального подхода к оценке бизнеса, и такая политика оправдывается сегодня.

— Можно ли ожидать оживления рынка и роста спроса на кредитование?

— Довольно сложно сказать, как будет развиваться ситуация в этом году. Нам необходимо вернуться к рынку, на котором присутствуют инвестиционные проекты, финансируемые долгосрочными кредитами. Если бы государство предложило некий механизм, позволяющий удлинить сроки кредитования, и банки, и предприятия, да и вся экономика в целом получила бы мощный стимул для развития. Пока же финансовые учреждения самостоятельно реструктурировали кредиты своих заемщиков. Найденный компромисс позволяет удлинять сроки кредитования заемщикам и снижать текущие нагрузки на обслуживание кредита.

В настоящее время видна тенденция снижения ставок по кредитам реальному сектору экономики. Хотя ставка еще достаточно высока для большинства предприятий, но снижение ее от пиковых значений уже произошло. Да, на рынке наметилась тенденция к оживлению. В то же время устойчивым трендом это назвать нельзя.

Кризис сделал заемщиков более осторожными. Они внимательно анализируют свое финансовое состояние, прежде чем оформить кредит. С другой стороны, без кредитных заимствований предприятиям развиваться сложно. Поэтому банки весь 2015 год вели активные «восстановительные» работы, направленные на оживление сектора кредитования. Банковское сообщество надеется, что в 2016 году финансовая система сохранит свою устойчивость и будет осуществлять основную функцию кредитования и финансирования экономики.

— Александр Георгиевич, в заключение расскажите об основных направлениях работы НБД-Банка на 2016 год.

— Прежде всего — это рост кредитного портфеля. НБД-Банк работает по принципу: надежность важнее прибыли и любых цифровых показателей. Конечно, можно действовать более агрессивно и на каких-то участках достигать более высоких показателей роста. Но это одновременно влечет за собой и более высокие риски, что, на наш взгляд, менее ответственно по отношению к клиентам. Мы выбираем то соотношение прибыльности, динамики развития и надежности, которое считаем оптимальным, которое позволяет уверенно чувствовать себя на рынке. Именно поэтому в период кризисов у НБД-Банка имеется достаточный запас прочности, чтобы преодолевать сложные ситуации без посторонних вмешательств и помощи. За время своей работы банк не раз проходил испытания кризисами, он стал финансовой организацией с безупречной деловой репутацией как на российском, так и на международном уровне. Сегодня НБД-Банк — не просто региональный банк, специализирующийся на кредитовании малого и среднего бизнеса, это банк-партнер, который предлагает индивидуальные решения для каждого конкретного бизнеса.



Головной офис ПАО «НБД-Банк»

Нижний Новгород, пл. Горького, 6;  
тел.: 22-000-22, 44-000-44;

www.nbdbank.ru



# В ОЖИДАНИИ СПРОСА

## ПО ИТОГАМ 2015 ГОДА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ СНИЗИЛИСЬ НА 30%, КОЛИЧЕСТВО И ОБЩАЯ СУММА ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ СОКРАТИЛИСЬ В ПОЛТОРА РАЗА. НЕСМОТРЯ НА ЭТО, ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ПОКА СТАГНИРУЮТ, НА ВТОРИЧНОМ СНИЖАЮТСЯ НЕЗНАЧИТЕЛЬНО. ОТРАСЛЕВЫЕ АНАЛИТИКИ НАСТРОЕНЫ ОПТИМИСТИЧНО: РЫНОК ПОДДЕРЖИТ ГОСПРОГРАММА СУБСИДИРОВАНИЯ ИПОТЕКИ.

АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА

По данным Нижегородстата, в 2015 году в регионе было построено 1,25 млн кв. м жилья, что на 30% меньше, чем по итогам 2014 года. Объемы строительства жителями региона (на собственные или заемные средства) снизились на четверть, организациями — на 16,5%. Основную часть объемов обеспечили районы области: если раньше Нижний Новгород строил больше половины всего жилья, то в этом году доля областного центра в общих показателях составила 35,2% (объемы строительства в Нижнем упали на 45%).

Аналитики отмечают, что ожидания рынка были более пессимистичными, но, несмотря на сложную экономическую обстановку, строительство не остановилось, более того — в Нижнем начали осваивать новые площадки. «В 2015 году в Автозаводском районе началось строительство 21-этажного дома компании „Стэком“, „Жистрой-НН“ приступил к возведению первого дома в жилом комплексе „Мончегория“. В Ленинском районе группа компаний „Столица Нижний“ вышла на площадку жилого комплекса „Аквамарин“ на берегу Оки, „Новмолитстрой“ занимается проектом „Жюль Верн“ на улице Июльских дней, а „Квартстрой-НН“ строит 17-этажный дом на улице Гончарова. В Сормовском районе строительные площадки осваивают сразу пять компаний. В целом новые объекты в прошлом году появились во всех районах города», — говорит руководитель аналитического отдела ГК «Кварц» Елена Олифер. Кроме того, в течение года вводились в эксплуатацию новые дома в жилых комплексах «Цветы», «Седьмое небо», «Юг», «Бурнаковский», «Гагаринские высоты», «Подкова», «Мещера центр» и многих других, добавляет аналитик. В результате, по оценкам Елены Олифер, на рынке готового жилья с учетом проектов, реализованных в предыдущие годы, произошел всплеск предложения — по подсчетам агентства, по сравнению с 2014 годом он увеличился на 47%.

**ЦЕНОВОЙ ПРОСТОЙ** При максимальном объеме предложения рост цен на жилье практически остановился, а с учетом инфляции некоторые эксперты заговорили о снижении стоимости квадратного метра. Так, по подсчетам ГК «Кварц», средняя цена квадратного метра в Нижнем Новгороде за год опустилась на 2,5%. Если в 2014 году 1 кв. м жилья в областном центре в среднем стоил 70 тыс. руб., то в 2015-м — 68,5 тыс. руб. По данным аналитика, отрицательная динамика стала особенно заметна в ноябре, когда перед Новым годом застройщики стали предлагать скидки на

**НА РЫНКЕ ГОТОВОГО ЖИЛЬЯ С УЧЕТОМ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗОВАННЫХ В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ, ПРОИЗОШЕЛ ВСПЛЕСК ПРЕДЛОЖЕНИЯ**



Е. РОМАНЧЕВА

квартиры. «Строительные компании готовы идти на встречу клиентам, чтобы реализовать объекты. Еще один способ, к которому прибегают застройщики, чтобы снизить стоимость квадратного метра, — уменьшение площади квартир. На однокомнатные квартиры сегодня приходится около 45% продаж, на двухкомнатные — 30%, на „трешки“ — 21%. И только 4% от проданных квартир составляют четырехкомнатные», — рассказывает аналитик.

Что касается соотношения цен на первичном и вторичном рынках, то, по подсчетам Нижегородского центра научной экспертизы (ННЦНЭ), новостройки за год подорожали всего на 0,8%, квартиры на вторичном рынке подешевели на 7%. Притом что обычно за год квартиры растут в цене на 15–17%. «Если прежде разница в стоимости квартиры на первичном и вторичном рынках составляла около 10%, то теперь она стремится к нулю. Так, средняя цена квадратного метра в новостройке по итогам года составила чуть более 64 тыс. руб., в старом фонде — 66,1 тыс. руб.», — говорит директор ННЦНЭ Татьяна Романчева. На динамику цен также влияет и строительство большого количества жилья эконом-класса — это не позволяло расти ценам на первичном рынке и удерживало цены на вторичном рынке, поскольку нижегородцы отдавали предпочтение новым домам. «Кроме того, стоит учитывать цикличность рынка, которая составляет около 10 лет. На 2015–2017 годы приходится период спада, и в 2016 году он будет максимальным», — полагает госпожа Романчева.

По данным Нижегородстата, в целом по региону цены на жилье выросли. Так, среднегодовая рыночная стоимость 1 кв. м на первичном рынке составила 62,9 тыс. руб., что почти на 10% выше, чем в 2014 году. На вторичном рынке квадратный метр в среднем по области подорожал на 4,7%, до 66,5 тыс. руб.

При этом стоимость строительства жилья росла быстрее — в среднем по области на 16,5% по сравнению с 2014 годом (до 45,7 тыс. руб.), в Нижнем Новгороде — на 20,8% (до 50,99 тыс. руб.).

**НЕПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ИПОТЕКА** Несмотря на невысокий темп роста цен на жилье и сохранение средневзвешенной процентной ставки по ипотечным кредитам (по данным Банка России, в 2014 году она составляла 12,5%, в 2015-м — 13,5%), региональное управление Росреестра зафиксировало снижение активности участников рынка недвижимости. В частности, количество зарегистрированных прав собственности на жилые помещения в 2015 году снизилось на 3,8% по сравнению с 2014 годом до 229,7 тыс. Но это не вызывает опасений у экспертов. Татьяна Романчева говорит, что в Москве, где рынок жилья давно перегрет, количество зарегистрированных сделок с недвижимостью сократилось на 30%, поэтому отрицательная динамика в Нижегородской области не так существенна.

Значительно сократилось количество зарегистрированных договоров долевого участия — на 41,7% до 11,47 тыс. В Росреестре это связывают с изменениями федерального законодательства: с 1 октября 2015 года вступили в силу новые требования к капиталу профильных страховых компаний, сузившие круг партнеров застройщиков.

Количество зарегистрированных ипотечных сделок снизилось на 23,9% до 22,9 тыс. При этом, по подсчетам Волго-Вятского управления Центробанка, объемы и количество выданных ипотечных кредитов в Нижегородской области сократились в полтора раза: если в 2014 году банки выдали нижегородцам 24,4 тыс. ипотечных кредитов на 37,5 млрд руб., то в 2015 году — чуть более 16 тыс. на 23,6 млрд

руб. и ни одного займа в иностранной валюте. Объем просроченных платежей по ипотеке вырос более чем на 33%: если на 1 января 2015 года он составлял 588,1 млн руб., то в новом году — 784,2 млн руб.

**В НАДЕЖДЕ НА ГОСУДАРСТВО** Рынок поддержит продление программы субсидирования ипотеки до конца 2016 года, считают аналитики. «В первую очередь это важно для застройщиков, поскольку банк сразу выплачивает ему полную стоимость квартиры. Это значит, что строительные компании смогут завершить начатые проекты», — говорит Татьяна Романчева. В то же время она не исключает, что сроки строительства жилья могут затянуться, а очередность и объемы ввода домов в жилых комплексах изменятся. По мнению госпожи Романчевой, может измениться и структура рынка: уйдут небольшие игроки, которые были обеспечены собственным капиталом менее чем на 20%. Также аналитик полагает, что уменьшится и количество инвестиционных сделок, когда квартиры покупаются для последующей продажи, из-за того что цены на жилье не растут и самих частных инвесторов такого рода становится меньше. Но потребительский спрос, по ее мнению, останется стабильным, поскольку у населения всегда есть потребность в приобретении или смене жилья. «Не будут повышаться цены на жилье на вторичном рынке, поскольку в 2015 году объем предложений вырос на 35%. Тяжело будут продаваться квартиры невысокого качества в старом фонде. Кроме того, не исключено, что сделки по недвижимости станут длиннее и сложнее по структуре: в Нижнем много наследной массы жилья, поскольку смертность в городе остается высокой, поэтому, вероятно, будет больше обменов», — полагает директор ННЦНЭ.

По прогнозам Елены Олифер, спрос на недвижимость в 2016 году будет сокращаться из-за падения покупательной способности, строительных площадок станет меньше. По подсчетам ГК «Кварц», это приведет к снижению цен на недвижимость в течение года примерно на 10%.

Директор агентства «Выбор-недвижимость» Александр Жилевский отмечает, что в 2015 году в течение нескольких месяцев «рынок продавца» стал «рынком покупателя», хотя раньше на этот процесс уходило примерно полтора года, но «рынок жилья был, есть и будет». «Мы можем отказаться от покупки чего угодно, сэкономить на машине, на поездках за границу, ужаться в других расходах, но если семье нужна квартира, вопрос будет каким-то образом решен. По статистике, около 50% населения хотят в корне поменять жилищные условия, 85% задумывались об их улучшении. Да, работать стало сложнее, но ситуация хуже не станет. Тем более что государство понимает роль строительного сектора в экономике и поэтому поддерживает строительство жилья, а банки перестроили систему работы, перешли к холдным продажам и готовы предлагать заемщикам наиболее подходящие для них условия кредитования», — заключает господин Жилевский. ■



# «МЫ СТРОИМ СТОЛЬКО, СКОЛЬКО НУЖНО РЫНКУ»

«ЖИЛСТРОЙ-НН» РАЗРАБОТАЛ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО ЖИЛЬЯ



Компания «Жилстрой-НН» в условиях экономического спада и снижения спроса выводит на рынок новые антикризисные квартиры, в том числе и трехкомнатные. Один из лидеров нижегородского строительного рынка продолжает комплексную застройку в городе. Об итогах и надеждах строителей рассказывает заместитель директора по маркетингу «Жилстрой-НН» Евгений СУМЕНКО.



Заместитель директора по маркетингу «Жилстрой-НН» Евгений СУМЕНКО

— Евгений Александрович, как «Жилстрой-НН» завершил прошлый год?

— В 2015 году наша компания поработала неплохо. Мы ввели в эксплуатацию 13 многоквартирных домов на территории двух жилых комплексов «Юг» и «Бурнаковский». Общая площадь построенного жилья составила почти 126 тыс. кв. м, около двух с половиной тысяч новых квартир.

Кроме продолжения поэтапного развития двух наших жилых комплексов, прошлый год примечателен еще и тем, что у нас появился третий ЖК «Мончегория». Как и «Юг», он находится в Автозаводском районе. В районе ул. Мончегорской мы начали строить первый десятиэтажный дом из шести, которые там появятся. Сдадим его в третьем квартале 2016 года.

— Сейчас в российской экономике снова наступили тяжелые времена. Каковы ваши прогнозы по строительству жилья в 2016 году?

— В этом году мы планируем ввести в эксплуатацию восемь многоквартирных домов, то есть жилья построим меньше. Это обусловлено в первую очередь снижением платежеспособного спроса. Мы всегда строим жилья столько, сколько можем продать. Но если ситуация в экономике будет меняться в лучшую сторону и спрос увеличится, мы готовы нарастить объемы строительства. Мощности компании и современный производственный комплекс позволяют нам увеличивать темпы. Будут больше покупать — будем строить больше квартир.

— Насколько, по вашим ощущениям, упал спрос на первичном рынке жилья в Нижнем Новгороде?

— Примерно на 25%. Кроме того, к весне завершается действие государственной программы поддержки ипотечного кредитования, когда государство компенсировало банкам часть процентной ставки по заключаемым кредитным договорам. Льготная ипотека, за счет которой покупатели жилья могли оформлять кредиты на его покупку до 3 млн руб. под 11–12% годовых, начала действовать в марте 2015 года. За счет этого первичный рынок жилья в 2015 году был в приоритете, потому что на вторичном рынке ипотека осталась на уровне 13–14% годовых.

Льготная ипотека значительно помогла и гражданам, желающим купить жилье, и нам, застройщикам, стала се-

рьезным подспорьем. А главная проблема заключалась в том, что многим нашим клиентам, желающим купить квартиру в новостройке, было непросто продать имеющееся жилье. У нас более сотни таких покупателей, которые долго не могли продать свои квартиры. На вторичном рынке люди были вынуждены идти на существенные скидки, снижая цену на свое жилье на несколько сотен тысяч рублей. Кто-то занял выжидательную позицию, но ситуация на рынке лучше не стала, поэтому улучшить свои жилищные условия такие граждане не смогли.

— «Жилстрой-НН» всегда формировал предварительные очереди на строящееся жилье, сохранилась ли сейчас эта модель взаимодействия?

— Сейчас нашим потенциальным покупателям гораздо проще купить квартиру, потому что нет многотысячных очередей и ажиотажного спроса. Можно обратиться как в наши офисы продаж, так и подать заявку через интернет, выбрав на сайте компании квартиру и рассчитав ее стоимость. Выбор квартир-студий, одно- и двухкомнатных квартир стал еще больше, мы расширили линейку предлагаемого жилья. Недавно мы презентовали антикризисный проект 2016 года: новые планировки трехкомнатных квартир площадью от 47 до 53 квадратных метров. Это небольшие квартиры, рассчитанные в том числе и на молодые семьи, которые сначала покупали у нас студии, но с рождением детей им понадобилась большая площадь и отдельные комнаты. Подобным проектом мы решаем их жилищную проблему за достаточно небольшие деньги. Уверен, что это будет весьма востребованный вариант в условиях нынешнего кризиса.

Цены сейчас не растут, и есть возможность купить квартиры в готовых домах от нашего агентства недвижимости. Сделка с юристом позволяет покупателю использовать господдержку в виде льготной ипотеки, и человек может сразу заехать в жилье с полной отделкой. Ведь зачастую людей от продажи старой квартиры останавливает то, что в новостройке невозможно жить без длительного и дорогостоящего ремонта, но у нас все жилье традиционно сдается «под ключ»: заезжай и живи. При этом мы помогаем реализовать на вторичном рынке квартиры тем людям, которые живут в наших домах и хотят купить квартиру большей площади. Кроме того, «Жилстрой-НН» сотрудничает со многими агентствами по продаже недвижимости, более двадцати банков являются нашими партнерами по ипотечным программам. Могу отметить, что в прошлом году активно развивалась военная ипотека: 70 военнослужащих купили квартиры в наших новостройках, годом ранее их было всего 20.

— По госзаказу «Жилстрой-НН» работал?

— В прошлом году мы выиграли аукцион администрации Нижнего Новгорода на продажу десяти квартир для детей-сирот. В конце года мы передали администрации ключи от больших светлых квартир. Совместно с министерством строительства Нижегородской области мы реализовали проект по решению проблемы обманутых дольщиков. За счет «Жилстрой-НН» был достроен 104-квартирный дом на ул. Пролетарской, который более десяти лет был заброшен. Представляете, какое счастье было у людей, которые смогли, наконец, заехать в долгожданные квартиры!

Кроме того, мы планируем начать освоение земельного участка на проспекте Кораблестроителей. Эта площадка в Сормовском районе была получена для реализации госпрограммы «Жилье для российской семьи».

— В прошлом году для всех застройщиков была весьма неприятная ситуация, связанная с тем, что Центробанк пересмотрел перечень страховых компаний, страхующих договоры долевого участия (ДДУ). Как ваша компания пережила смену правил игры?

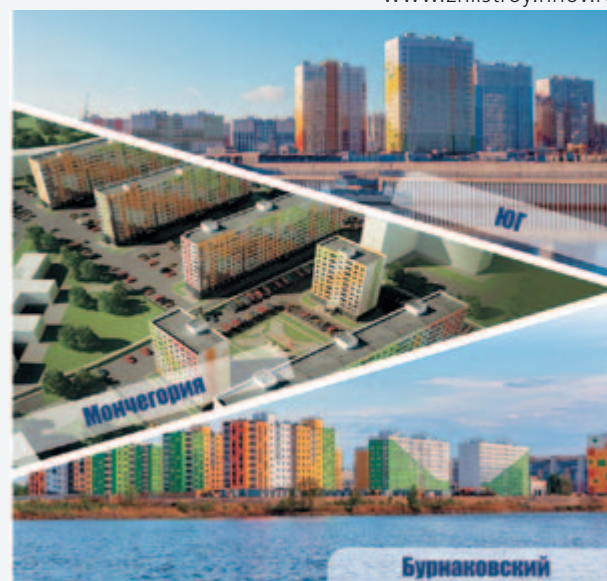
— Список тех страховых компаний, которые после 1 октября 2015 года получили право работать на рынке страхования (ДДУ), был довольно широк, но из двух десятков реально сначала занимались страхованием только три-четыре компании. Многие крупные операторы посчитали, что долевое строительство — это высокорискованный бизнес, и не захотели идти в эту сферу. Поэтому мы искали тех страховщиков, кто все-таки работает, аккредитовывали у них свои объекты. Был определенный период, примерно две-три недели, когда мы не могли страховать строящееся жилье. Соответственно, встали продажи, так как по закону застройщики не имеют права продавать строящееся жилье без страховки.

За счет того, что у нас крупная компания и очень хороший послужной список построенных жилых комплексов, мы смогли довольно быстро договориться с работающими страховщиками. Поэтому серьезного сбоя у нас не произошло, в отличие от небольших застройщиков, которые строят один-два дома в год. Для них это была серьезная проблема. Мы же продолжаем работать с двумя-тремя страховыми компаниями на тот случай, что, если с одной из них что-нибудь случится, мы могли бы быстро переключиться на другого страховщика.

— Чего ждете от 2016 года?

— В первую очередь ждем стабильности. Сравнивая сейчас продажи жилья с началом 2015 года, могу сказать, что они идут даже лучше: очевидно, что сказывается фактор ипотеки с господдержкой. Люди стараются до 1 марта оформить кредиты и купить квартиры, опасаясь, что такой помощи больше не будет. Но мы очень надеемся, что государство предложит грамотные варианты поддержки строительной отрасли, потому что без этого невозможно сохранить темпы ввода жилья. Какие-то варианты по господдержке строительного комплекса и рынка жилья в целом правительством РФ сегодня рассматриваются, в конце февраля мы о них узнаем. Но схема с льготной ипотекой, на мой взгляд, отлично зарекомендовала себя как антикризисная мера.

Реализация квартир:  
(831) 217-17-59; 267-01-04; 299-26-53  
[www.zhilstroy.nnov.ru](http://www.zhilstroy.nnov.ru)



Реклама. Проектная декларация на [www.zhilstroy.nnov.ru](http://www.zhilstroy.nnov.ru)



# «ВОЛНА» УТИХЛА

В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТА ПРОГРАММУ «ВОЛНОВОГО ПЕРЕСЕЛЕНИЯ» ИЗ АВАРИЙНОГО ФОНДА В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ МОЖНО СЧИТАТЬ ПРАКТИЧЕСКИ ЗАМОРОЖЕННОЙ. ИЗ 21 ПЛОЩАДКИ, КОТОРЫЕ МЭРИЯ ПОДГОТОВИЛА К ТОРГАМ ПО ПРОДАЖЕ ПРАВ РАЗВИТИЯ ЗАСТРОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ (РЗТ), В 2015 ГОДУ УДАЛОСЬ РЕАЛИЗОВАТЬ ТОЛЬКО ЧЕТЫРЕ. ИНВЕСТОРЫ НЕ ГОРЯТ ЖЕЛАНИЕМ ВВЯЗЫВАТЬСЯ В УБЫТОЧНОЕ РАССЕЛЕНИЕ ВЕТХОГО ЖИЛЬЯ. ПОЭТОМУ РАСЧЕТЫ ГОРОДСКИХ ВЛАСТЕЙ ВЫРУЧИТЬ 1,4 МЛРД РУБ. НЕ ОПРАВДАЛИСЬ. СРОКИ РАССЕЛЕНИЯ АВАРИЙНЫХ ДОМОВ РАСТЯГИВАЮТСЯ ДО 2025 ГОДА. РОМАН КРЯЖЕВ

Муниципальная программа «волнового переселения», активно воплощавшаяся в 2013–2014 годах, когда за счет бюджета в Нижнем Новгороде впервые за долгое время стали строить многоквартирные дома, в прошлом году практически остановилась из-за отсутствия бюджетных средств. Напомним, в рамках этой программы к декабрю 2014 года администрация Нижнего Новгорода подготовила к реализации 21 площадку общей площадью 42 га, признав аварийными почти полторы сотни домов. Большая часть застроенных территорий, около 32 га, относилась к Нижегородскому району. В первую очередь продаж вошел центр города: район Ильинский — Маслякова, Тверской — Невзоровых, Нижегородской — Сергиевской, Грузинской, Студеной, Славянской, Короленко и других. Кварталы предполагалось продавать частным инвесторам на праве развития застроенных территорий. Мэрия планировала выручить 1,45 млрд руб., которые затем предполагалось вложить в строительство муниципального жилья для граждан, живущих в аварийном фонде. Следуя по цепочке «строительство стартовых домов — переселение в них жителей — снос их бараков — продажа земельных участков — строительство новых домов», городские власти намеревались завершить начатую в 2013 году первую «волну» расселения. Напомним, тогда в течение двух лет город потратил более 1,3 млрд руб. на приобретение 700 квартир для граждан, переезжающих из аварийного фонда.

Однако в 2015 году передел полномочий между городом и областью и кризис в экономике обрушили планы возврата этих бюджетных инвестиций. После передачи градостроительных полномочий на уровень правительства Нижегородской области аукционы, назначенные на декабрь 2014 года, были отменены. В 2015 году областные власти выставляли большинство площадок на торги, но из 19 аукционов состоялось только четыре. Застройщики не рискнули связываться с приобретением площадок, на которых нужно за свой счет расселять ветхий фонд (под это определение подпадают кирпичные и каменные дома с физическим износом более 70% и деревянные с износом более 65%). «За 2015 год по результатам аукционов по продаже прав развития застроенных территорий (РЗТ) в Нижнем Новгороде в областной бюджет поступило 34,6 млн руб. В то же время из областного бюджета на строительство муниципального жилья в рамках программы волнового переселения было перечислено 100 млн руб.», — подчеркивают свое доброе отношение в министерстве инвестиций, земельных и имущественных отношений Нижегородской области.

«Программа хорошая и проработанная, но для ее реализации нужны деньги. Изначально с правительством Нижегородской области мы договаривались о выделении порядка 1 млрд руб. ежегодно.



МИХАИЛ СОЛУННИН

**ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЗАСТРОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ ОБЯЗАТЕЛЬНО «ВЫСТРЕЛЯТ» В БУДУЩЕМ**

На самом деле было выделено 500 млн из городского бюджета и 442 млн руб. из областного. На эти средства мы смогли подготовить 21 перспективную площадку. Но экономика просела, и „волна“, которую мы готовили в Нижегородском районе, здесь же и остановилась из-за отсутствия финансирования, получившись только наполовину», — сетует директор городского департамента строительства Юрий Щеголев. Гендиректор группы «Кварц» Дмитрий Кузин считает, что получилось «даже не полволны, а какой-то всплеск: ни одной площадки муниципалитет не освободил и не выставил на аукцион». Проблема перешла в политическую плоскость: ссылаясь на миллиардный провал в доходах, депутаты гордумы теперь просят областные власти вернуть городской администрации полномочия по организации РЗТ, но в региональном правительстве на это не согласны.

**РЗТ ЗАМЕДЛЕННОГО ДЕЙСТВИЯ** Муниципальная программа «волнового переселения» — только часть утвержденной еще в 2007 году адресной муниципальной программы сноса аварийного и реконструкции сноса ветхого фонда, то есть на самом деле проблема с ветшающими бараками гораздо шире. В Нижнем Новгороде больше 3 тыс. ветхих жилых домов. Из них 827 домов относятся к «шестой категории», то есть к жилью пограничной степени износа, которое постоянно пополняет аварийный фонд (те дома, состояние которых угрожает жизни и здоровью их жильцов).

Всего в аварийном фонде сейчас живут около 5 тыс. нижегородцев, их расселение — это прямая обязанность городских властей. Еще порядка

19 тыс. человек живут в ветхом жилье, которое, по логике властей, должны расселять частные инвесторы. Для решения проблем ветхого фонда еще в 2007 году администрация Нижнего Новгорода начала проводить торги по РЗТ, по невысоким ценам продавая застройщикам целые кварталы с условием их расселения за счет самих инвесторов. Цифры мэрии говорят сами за себя: так, в 2006–2014 годах было проведено 295 аукционов по РЗТ, из них половина — повторные, так как никто не подавал на торги заявки. По итогам было заключено 105 договоров с застройщиками, 15 контрактов впоследствии были расторгнуты из-за неисполнения обязательств и отказа инвесторов. При этом полностью жилищные проекты были реализованы только по семи договорам, еще на 12–15 площадках ведется строительство домов в разной стадии готовности. На оставшихся десятках территорий инвесторы на стройплощадку еще не выходили, занимаясь расселением и проводя только бумажную работу: утверждение проектов планировки и межевания, прохождение публичных слушаний, рабочее проектирование и так далее. Всего готового жилья по схеме РЗТ в 2007–2015 годах было построено 84,8 тыс. кв. м (сопоставимые объемы жилья крупная строительная компания из первой тройки, вроде «Жилстрой-НН», вводит ежегодно), а в муниципальный бюджет от продажи застроенных территорий за эти годы поступило 1,226 млрд руб.

Весьма скромные результаты собеседник Guide в администрации города объясняет тем, что многие застройщики, ввязавшиеся в РЗТ с тяжелым расселением в 2007 году, тут же попали под финансовый кризис 2008 года, на несколько лет заморозив свои проекты, а с 2014–2015 годов начался «второй период экономической нестабильности».

Итоги в целом дают серьезный повод для критики РЗТ со стороны депутатов городской думы.

Председатель комиссии по развитию города Вячеслав Растеряев прямо обвинил администрацию города в том, что все эти годы она вела ошибочную политику, чересчур нагружая частных инвесторов затратами. «Надо было снижать нагрузку на застройщиков, и тогда бы мы весь центр города уже вычистили от ветхого фонда. А мы все сделали, чтобы застройщики ушли в сторону, упустив драгоценное время и возможности города», — выговаривал глава группы «Нижегородский дом» городским чиновникам.

**МИЛЛИАРДОВ НЕТ, НО ХОЧЕТСЯ** Средства на расселение нижегородцев из «гнилушек» и «народной стройки» не хватает не только у частных застройщиков, но и в бюджете Нижнего Новгорода. Так, сейчас на учете в городской администрации стоит 330 домов, признанных аварийными, их количество постоянно увеличивается за счет естественного старения фонда. Для расселения этих домов городу нужно около тысячи квартир, в связи с чем срок отселения определен до 2025 года, говорят в администрации.

«Мы примерно подсчитали, что на территории Нижегородского, Советского и Приокского районов при общих вложениях в расселение аварийного фонда 3,35 млрд руб. от последующей реализации площадок по РЗТ мы получим 3 млрд руб. При этом надо учитывать временной лаг в два-три года. А в заречной части города эти пропорции гораздо хуже: вложить надо 12–14 млрд руб. при выручке 2 млрд», — описал финансовую ситуацию с аварийным жильем Юрий Щеголев. При этом от федерального бюджета помощи ждать не приходится: по федеральному закону №185-ФЗ Федеральный фонд содействия реформированию ЖКХ софинансирует расселение домов, признанных аварийными до 1 января 2012 года, а таких в Нижнем Новгороде уже не осталось, они давно снесены.

Что касается ветхого фонда, решение этой проблемы в основном ложится на плечи застройщиков, отмечает директор Нижегородского центра научной экспертизы Татьяна Романчева. «Темпы жилищного строительства в Нижнем Новгороде снизились на 44,8%. Если говорить о развитии застроенных территорий, то сравните: в 2013 году на аукционах было выделено примерно 79 га, в 2014-м — более 40 га, а в 2015 году областное министерство провело торги на 24 га. Очевидно, что с замедлением строительства замедляется и расселение ветхого фонда со стороны застройщиков. Сейчас идет циклический трехлетний спад, который затронет и следующий 2017 год», — полагает аналитик, но предлагает смотреть в будущее с оптимизмом. По словам Татьяны Романчевой, проектирование многоквартирных домов идет на многих площадках, полученных по РЗТ, и в следующие годы эти проекты обязательно «выстрелят». ■

# НЕДВИЖИМАЯ КОММЕРЦИЯ для коммерческой недвижимости

## В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ 2015 ГОД ХАРАКТЕРИЗОВАЛСЯ УВЕЛИЧЕНИЕМ ПЛОЩАДЕЙ И СНИЖЕНИЕМ АРЕНДНЫХ СТАВОК. УЧАСТНИКАМ РЫНКА ПРИХОДИЛОСЬ ПРИЛАГАТЬ ВСЕ БОЛЬШЕ УСИЛИЙ, ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ АРЕНДАТОРОВ И ПОСЕТИТЕЛЕЙ, А ТАКЖЕ ПРЕДЛАГАТЬ МАКСИМАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО ЗА МИНИМАЛЬНУЮ ЦЕНУ.

АННА ПАВЛОВА

**БИЗНЕС В ЦЕНТРЕ** Несмотря на падение спроса на коммерческие площади, в Нижнем Новгороде в прошлом году появилось сразу несколько новых объектов офисной недвижимости. Вопреки попыткам областных властей сместить центр деловой активности из исторического центра города в заречную часть, пять из шести новых бизнес-центров открылись в верхней части города. В частности, это БЦ «Сенатор» и «Черная жемчужина», а также офисные центры на Нестерова и на Ошарской и бизнес-центр в IT-парке «Анкудиновка». В Канавинском районе был построен БЦ «Время». По подсчетам консалтинговой компании IDEM, общая площадь офисов в городе увеличилась за год на 9%, или на 42 тыс. кв. м. До этого всплеск ввода офисной недвижимости в городе также приходился на кризисные 2009 и 2010 годы, когда ее общая площадь прирастала на 22% и на 12%.

Всего в городе функционирует 172 объекта офисной недвижимости, из которых лишь 74 (общей площадью 735 тыс. кв. м) соответствуют определению Российской гильдии управляющих и девелоперов. Ни один из них пока не прошел классификацию гильдии по новым правилам, а большая часть помещений, предлагаемых как офисные, вообще представлена устаревшими зданиями иного назначения, говорит директор департамента аналитики Colliers International Вероника Лежнева. «Как правило, такие помещения ориентированы на местных

небольших арендаторов, для которых низкая арендная ставка является определяющим фактором», — поясняет директор IDEM Екатерина Гресс.

По оценкам Colliers International, общий объем качественных офисных площадей в Нижнем по итогам 2015 года составил лишь порядка 200 тыс. кв. м. Из них к классу А относится порядка 36%, остальные представляют собой здания сегмента В+/--. При этом эксперты констатируют тенденцию к увеличению качества вводимых в городе объектов: из 12 офисных центров, открытых за последние три года, три — класса А, два — класса В+, пять — класса В и всего два — класса С, отмечает Екатерина Гресс.

Появление на рынке более дорогих новых объектов привело к небольшому росту средней ставки аренды — на 8%, рассказывает Вероника Лежнева. «Однако вследствие увеличения доли свободного предложения в уже существующих объектах в них было зафиксировано снижение арендной ставки в среднем на 6%. По итогам года для класса А она составила 12,9 тыс. руб. за 1 кв. м в год, для класса В+ — 11 тыс. руб., для В — 7,5 тыс. руб. Для сравнения, на конец 2014 года арендная ставка составляла соответственно 14,3 тыс., 11 тыс. и 8,9 тыс. руб.», — отмечает аналитик. По словам Екатерины Гресс, фактическая стоимость аренды офисов в городе может быть на 10–20% ниже цены пред-

ложения, так как собственники помещений в условиях падающего рынка нередко предоставляют дисконт, не раскрывая конечную сумму сделки. «Это связано с тем, что вакансии в офисных центрах выросли на 10–20%, а прирост качественных площадей составил около 11%», — говорит госпожа Гресс.

Участники рынка отмечают, что в 2015 году ситуация была далека от катастрофической, но на рынок негативно повлиял демпинг со стороны владельцев отдельных объектов, а также недобросовестность некоторых брокеров. «Действительно, тенденции в регионы приходят позднее, чем в Москву, и кризисные явления до нас доходят позже. Но и в нижегородских бизнес-центрах в прошлом году начались движения и паника, которые в столице наблюдались еще в 2014 году. Некоторые управляющие даже снизили цену до 450 руб. за квадратный метр. Кроме того, вступили в игру некоторые брокеры, которые указывают на сайтах цены ниже рыночных, а нам пытаются объяснить, что у нас слишком дорого», — рассказывает генеральный директор Центра международной торговли Татьяна Жижица. По ее словам, ЦМТ пока по-прежнему заполнен на 100%, хотя осенью 2016 года свои площади в центре планирует покинуть «Вымпелком», сворачивающий свой нижегородский офис. Руководитель отдела арендных отношений ООО «Глобал ризли» (владеет в Нижнем Новгороде БЦ «Дипло-

мат» и запускает БЦ «Кулибин») Роман Чистяков добавляет, что ситуация осложняется отсутствием площадки для взаимодействия игроков нижегородского рынка коммерческой недвижимости, которая позволила бы сверить часы, поэтому на рынке появляется много непрофессионалов. Из-за того, что бизнес «схлопывается», новым объектам сейчас довольно сложно найти арендаторов, добавляет руководитель отдела аренды бизнес-центра «Время» Дмитрий Кочкин. В то же время он отмечает поток потенциальных арендаторов из Москвы и других крупных городов, а также из числа иностранных компаний, которые открывают в регионе свои офисы.

**СВОБОДНАЯ КАССА** Общее предложение торговых площадей в Нижегородской области, по данным Colliers International на начало 2016 года, составило 914 тыс. кв. м, из которых 90% приходится на Нижний Новгород, 10% — на небольшие города региона: Арзамас, Кстово, Дзержинск и другие. Доля качественных торговых площадей в общем объеме предложения в Нижнем, по оценкам Colliers, составляет 75%, их общая площадь достигла 689 тыс. кв. м. Крупнейшим девелопером торговой недвижимости в регионе остается ГК «Столица Нижний», владеющая в настоящее время 235 тыс. кв. м площадей в пяти торговых центрах, отмечает Вероника Лежнева.



## МРСК ЦЕНТРА И ПРИВОЛЖЬЯ: ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ



### Новое и обновленное

Надежность сетей и готовность персонала к оперативным действиям в чрезвычайных ситуациях — две ключевые составляющие стабильности и качественного электроснабжения потребителей. В их основе лежит своевременная реализация целого комплекса мероприятий. Так, в 2015 году энергетики капитально отремонтировали около 35 тыс. км линий электропередачи (ЛЭП), свыше 7,5 тыс. трансформаторных подстанций. Выполнен комплексный ремонт 209 подстанций напряжением 35–110 кВ. Благодаря этому были снижены потери электроэнергии, а сети подготовлены к работе в период пиковых нагрузок. Вкупе с регулярными тренировками персонала, обновлением парка спецтехники, расчисткой просек под ЛЭП это позволило уменьшить количество технологических нарушений и ускорить процесс их ликвидации.

Повышению надежности электроснабжения способствовала реализация инвестпрограммы-2015. Среди наиболее значимых ее пунктов — ввод в эксплуатацию подстанции (ПС) «Колосово» мощностью 126 МВА и двухцепной высоковольтной воздушной линии (ВЛ) «Созвездие-Колосово» в Калужском регионе, реконструкция тульских ВЛ «Звезда-Бегичево» и «Звезда-Волово»,

**Обеспечение электроэнергией почти 13 млн человек в девяти российских регионах — ответственная и непростая задача для ПАО «МРСК Центра и Приволжья». В минувшем году, несмотря на внешние факторы, энергетики успешно реализовали все запланированные проекты.**

ПС «Октябрьская». В нижегородском регионе реконструирована ПС «Кожевенная». Аналогичные работы велись и в остальных регионах присутствия энергокомпании. Всего в ушедшем году энергетики ввели свыше 2400 км линий электропередачи и более 350 МВА мощностей, которые позволили повысить качество электроснабжения существующих и создать резерв для подключения новых потребителей.

### Энергия развития

На темпы работ по технологическому присоединению к электросетям компании экономические реалии 2015 года повлияли незначительно. К сетям компании было присоединено 48 тысяч потребителей. Среди них — детские сады, школы, больницы, крупные потребители: оборонное производство в Кировской области, цех по выпуску товаров для новорожденных в тульском регионе, крупный Ивановский молокозавод.

Большая часть заключенных договоров на техприсоединение, 94% от общего числа, пришлась на льготников — жителей регионов, которые получили возможность провести электричество в свои новые дома, гаражи, подсобные хозяйства.

Энергокомпания продолжила совершенствовать и клиентский сервис. В прошлое ушли многочисленные обязательные визиты в офисы обслуживания потребителей. Сегодня большинство ключевых вопросов по технологическому присоединению и качеству электроснабжения потребители и заявители могут решить дистанционно: по телефону контакт-центра 8-800-100-33-00 или через специальный сервис на официальном сайте компании.

### Не рой долговую яму

Модернизация сетевого комплекса и присоединение новых потребителей дают импульс экономическому и социальному развитию регионов. На эти цели сетевые ежегодно направляют средства, вырученные за услуги по передаче электроэнергии. В 2015 году платежная дисциплина ухудшилась. Энергетики сели за стол переговоров с крупными неплательщиками за услуги по передаче электроэнергии, чтобы найти выход из сложившегося положения. Однако были и должники, которые игнорировали все договоренности, вынуждая прибегать к мерам гражданско-правового, административного и уголовно-правового характера. При этом доля удовлетворяемых судом исковых требований энергетиков составила практически 100%.

### Стабильная перспектива

Если говорить о приоритетах на 2016 год, то основным остается обеспечение надежного и бесперебойного электроснабжения потребителей в регионах присутствия МРСК Центра и Приволжья. Для этого энергокомпания должна оставаться финансово устойчивой, достигать максимально возможных производственных и экономических показателей.

Эти две комплексные задачи определяют конкретные направления деятельности энергетиков. До конца года планируется расчистить более 14 800 га трасс ВЛ, выполнить комплексный ремонт более 200 подстанций 35–110 кВ, отремонтировать около 34 тыс. км ВЛ всех классов напряжения, ввести более 500 МВА новых мощностей и 2700 км линий электропередачи.





По оценкам IDEM, прирост качественных торговых площадей в Нижнем в прошлом году составил 27% к уровню 2014 года, или 164 тыс. кв. м. В итоге обеспеченность города качественными площадями составила 615 кв. м на 1 тыс. населения. По этому показателю Нижний занял третье место в России после Санкт-Петербурга (715 кв. м) и Екатеринбурга (656 кв. м), опередив Самару и Москву. При этом, по данным аналитиков Colliers International, Нижний стал лидером прошлого года среди всех городов России по приросту торговых площадей, за исключением Москвы.

Всего за год в городе открылось пять новых качественных торговых центров: «Небо» — полезной площадью 69 тыс. кв. м, «Жар-Птица» арендопригодной площадью 60 тыс. кв. м, а также «Крым» (22 тыс. кв. м), «Олимп» (7 тыс. кв. м) и «Звезда» (6,5 тыс. кв. м). «Небо» — один из самых известных в городе долгостроев (девелоперы — «Электроника» и «Маринс груп»): ТРЦ площадью 140 тыс. кв. м с восьмизальным кинотеатром и крупнейшим в Европе фитнес-центром начал строиться 10 лет назад и был «заморожен» в кризис 2008 года. По первоначальному плану торговый центр должен был открыться в 2008 году, но в итоге был введен в эксплуатацию в ноябре 2015 года заполненным арендаторами лишь на треть. Примерно с такой же загрузкой открылся и торговый центр «Жар-Птица» (девелопер — «Столица Нижний»). По мнению экспертов, при негативном сценарии развития событий в экономике эти объекты будут заполняться арендаторами еще два-три года, при оптимистичном — не менее полутора лет. «В прошлом году ТРЦ открывались фактически только с якорными арендаторами. Хотя три года качественные объекты сразу открывались с загрузкой 90–95% и нужен был всего год, чтобы заполнить их на 100%. Сегодня же 30% считаются нормой, при этом посещаемость в некоторых городах упала на 10–15%», — отмечает Екатерина Гресс.

В остальных действующих ТРЦ, по данным аналитиков, остаются вакантными 3–6% площадей в концептуальных и популярных торговых центрах и до 30% — в слабых объектах с невнятной концепцией. Многие девелоперы и управляющие компании предпочитают вести компромиссную арендную политику, удерживать арендаторов и не допускать серьезного увеличения уровня вакантных площадей в своих объектах, констатируют аналитики. По подсчетам IDEM, в среднем по городу арендные ставки в 2015 году упали



РОМАН ЯРОВОЩИН

#### АРЕНДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СФЕРЕ ОФИСНОЙ И ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВО МНОГОМ ОТРАЖАЮТ СИТУАЦИЮ В ЭКОНОМИКЕ В ЦЕЛОМ

на 10–12%. Но давать точную оценку эксперты не берутся: перестало существовать понятие средней ставки как таковой. Разброс цен даже в пределах одного ТРЦ высок и в зависимости от разных факторов, таких как товарная группа, этаж и местоположение, может быть 20-кратным. Кроме того, многие перешли на процент от оборота из валютной зоны в рублевую: даже если договор заключен в валюте, он нередко пересчитывается в рублях по фиксированному курсу.

Структура арендаторов торговой недвижимости в прошлом году также поменялась. В 2015 году активно развивался общепит, что связано и со снижением стоимости входа в ТЦ, и с изменением потребительского поведения: нижегородцы все чаще питаются вне дома. Доля предприятий общественного питания на площадях ТРЦ, под данным IDEM, выросла с 27% до 32%. С 10% до 5% снизилась доля банков, с 18% до 10% — доля магазинов одежды и обуви. Доля площадей, занятых продажей продуктов питания, наоборот, выросла с 9% до 17%, также в «защищенный» сегмент попали детские товары. В 2016 году на нижегородский

рынок планируют выйти сеть развлекательных парков Maza Park, DIY-ритейлеры Leroy Merlin и «Мегастрой», а также дискаунтер «ЗаОдно» и немецкая сеть Selgros Cash & Carry.

#### БОЛЬШЕ РАБОТЫ ЗА МЕНЬШЕЕ ДЕНЕГ

С вводом новых торговых объектов изменится структура рынка, полагают аналитики. По словам Екатерины Гресс, если на 1 тыс. человек приходится 450 кв. м качественных торговых площадей, начинается качественная конкуренция среди ТЦ за покупателей: «Уже нельзя построить коробку, наполнить ее арендаторами и открыть». Когда же этот показатель превышает 600 кв. м, с рынка уходят слабые. «То есть в ближайшие несколько лет мы увидим, что некоторые торговые центры в Нижнем закрыты или перепрофилированы. Это уже объективная реальность», — говорит эксперт. При этом, по ее мнению, в ближайшие два года ввод новых торговых площадей в городе будет минимален, а старые ТЦ будут подвергаться реконцепции.

«На 2016 год, по нашим прогнозам, в Нижнем запланирован к вводу только один торговый центр площадью 15,8 тыс. кв. м, что сопоставимо с показателем кризисного 2008 года. Кроме того, в августе 2015 года

в парке „Швейцария“ началось строительство многофункционального комплекса, в состав которого войдут аквапарк и ТРЦ, но доля торговой составляющей в этом проекте не превышает 14 тыс. кв. м, и открытие назначено на 2017 год. Учитывая текущие экономические условия и большое число уже замороженных строек, мы видим высокую вероятность переноса сроков открытия строящихся проектов», — отмечает Вероника Лежнева. Владельцы действующих торгцентров будут сосредоточены на качественном улучшении своих действующих объектов: будут привлекаться профессиональные управляющие компании, новые нестандартные арендаторы, возможна частичная ротация арендаторов, обновление интерьеров. Что касается самих ритейлеров, то большинство из них предпочтут стратегию сдержанного развития, особенно в сегменте fashion, и будут лишь выборочно открывать новые магазины в региональных городах, даже в миллионниках, полагает аналитик. По мнению Екатерины Гресс, «дно» в сегменте торговой недвижимости в регионе будет достигнуто в первом квартале 2016 года. «Но весь год нас ожидает рецессия, продолжится предоставление скидок, и маловероятно, что получится отыграть арендные ставки назад», — прогнозирует эксперт.

Аналогичной ситуации аналитики ожидают и в сегменте офисной недвижимости. По прогнозам Colliers International, качество предложения на рынке офисной недвижимости Нижнего будет увеличиваться, как и доля вакантных площадей. «Принимая во внимание количество новых площадей — сейчас в городе в активной стадии строительства находится восемь офисных зданий с датой ввода в ближайшие один-два года, мы ожидаем пополнения рынка офисных площадей. Но по сравнению с 2015 годом объемы ввода в ближайшей перспективе будут ниже, что сдержит рост уровня вакантных площадей, а это не позволит ставкам сильно упасть», — считает Вероника Лежнева. Новые бизнес-центры будут заполняться медленно, особенно БЦ класса А и В, добавляет Екатерина Гресс. Управляющие бизнес-центрами также готовятся к более сложной работе с потенциальными арендаторами. «Стало понятно, что не получится, как раньше, просто построить бизнес-центр, сдать, обернуть в красивую маркетинговую оболочку, продать его и получать прибыль. Нужно заранее просчитывать все архитектурные и бизнес-решения», — говорит Роман Чистяков. ■

#### ФУТБОЛЬНОЕ ГОСТЕПРИИМСТВО



На развитие гостиничной недвижимости в России в 2015 году повлияло два основных фактора. Во-первых, подготовка ряда городов-миллионников к матчам чемпионата мира по футболу в 2018 году и требования FIFA по количеству и качеству инфраструктуры гостеприимства для этих городов. Во-вторых, из-за обострившихся отношений России со странами Европы и США в стране наблюдается отток иностранного бизнеса и, соответственно, снижается поток делового туризма, но при этом растет внутренний туризм и поток туристов из Китая. Доходность гостиниц в среднем упала на 5–10%, а в Нижнем Новгороде падение достигло 20%, подсчитали в IDEM на основе данных Росстата и городской администрации. Средняя стоимость номера в городе составляла 3,35 тыс. руб., что на 7% меньше уровня 2014 года, а загрузка отелей была на уровне 65%. Для Нижнего Новгорода одним из факторов снижения загрузки гостиничного фонда стало падение внутреннего делово-

го туризма из-за запуска скоростных поездов из Москвы, которые позволяют совершать из столицы однодневные деловые поездки в Нижний. Между тем, по данным администрации, объем туристических услуг в Нижнем растет. И если деловой туризм по средствам размещения, входящим в Нижегородскую ассоциацию отельеров, упал в прошлом году на 5%, то классический турпоток, по данным ассоциации, наоборот, вырос на 5–10%.

В целом в преддверии ЧМ-2018 на нижегородском рынке гостиничных услуг растет предложение. В регионе работает три отеля международных сетей: Azimut (Azimut Hotels), Courtyard (Marriott) и Ibis (Accor Hotels). В начале марта ожидается открытие отеля Hampton (Hilton), который возводит нижегородская группа «Электроника», а еще через год — Double Tree (Hilton, девелопер — нижегородский предприниматель Дмитрий Володин). Всего в городе, по данным IDEM на конец 2015 года, было представлено око-

ло 140 классических гостиниц и холелов общим номерным фондом 4171 номер, из них, по неофициальной классификации, девять отелей соответствуют классу «четыре звезды» и 17 — классу «три звезды». К чемпионату номерной фонд региона вырастет на 1700 номеров, в городе будет шесть отелей под международными брендами. «Если сравнить имеющиеся данные с требованиями FIFA, то мы увидим серьезный дефицит номеров в классифицированных гостиницах. FIFA определили для Нижнего 7760 номеров, необходимых для основных клиентских групп и болельщиков, при этом из них 3823 номера должны быть в гостиницах уровня от трех до пяти звезд. На данный момент существующее предложение не только не удовлетворяет требованиям по общему количеству номеров, но значительная часть номеров находится в неклассифицированных гостиницах, которые не учитываются в требованиях FIFA», — отмечает Екатерина Гресс из IDEM. Коэффициент обеспе-

ченности гостиничными номерами составляет 3,3 номера на 1000 человек, а качественной гостиничной недвижимостью — 1,68 номера на 1000 жителей.

Одним из самых быстроразвивающихся сегментов гостиничной инфраструктуры Нижнего в 2015 году стали hostels, что повлияло на среднерыночную стоимость номеров. Всего в городе работает 19 hostels (общий фонд 244 номера), из них восемь доступны для бронирования на booking.com с 2015 года. Это самый распространенный и высококонкурентный сегмент на гостиничном рынке города. По словам учредителя сети hostels в Нижнем Новгороде («Горький», «Сладкий», «Нижний») Вячеслава Архипова, популярность hostels растет с переходом туристов в плане расселения из офлайн-режима в онлайн, что позволяет гостям города заранее изучить рынок, сравнить цены, просмотреть фотографии и изучить отзывы.

Комментируя перспективы гостиничного сектора на 2016 год,

коммерческий директор отеля «Кулибин» Александр Ремизов говорит, что открытие новых гостиничных объектов стимулирует рост спроса на региональный турпродукт, поэтому загрузка номерного фонда в 2016 году будет аналогичной уровню 2015 года или даже немного ее превысит. «Но даже если загрузка будет приблизительно такая же, как в прошлом году, прибыль все равно будет меньше. Это связано с курсом доллара, потому что издержки возрастают на 20–30%, и основной прибыли мы получим меньше», — говорит господин Ремизов. По информации участника рынка, в среднем компании в 2015 году сократили расходы на командировочные на 10%, и в 2016 году отельеры ожидают дальнейшего уменьшения командировочных бюджетов. Кроме того, клиенты будут перераспределяться по существующему и новому гостиничному фонду в зависимости от качества предложения.



# ФОТОФАКТ

## ГЛАВНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОБЪЕКТЫ

ЗАВЕРШАЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ВТОРОГО МОСТА ЧЕРЕЗ ВОЛГУ, КОТОРЫЙ ДОЛЖЕН УТРОИТЬ ПРОПУСКНУЮ СПОСОБНОСТЬ ЭТОГО УЧАСТКА ТРАССЫ, СОЕДИНЯЮЩЕЙ НИЖНИЙ НОВГОРОД С ГОРОДОМ-СПУТНИКОМ БОРОМ



РОМАН ЯРОВИЦЫН



РОМАН ЯРОВИЦЫН

АВТОМОБИЛЬНОЕ ДВИЖЕНИЕ ПО ТРЕТЬЕЙ ОЧЕРЕДИ ЮЖНОГО ОБХОДА НИЖНЕГО НОВГОРОДА ПЛАНИРУЕТСЯ ЗАПУСТИТЬ В ЭТОМ ГОДУ НА ГОД РАНЬШЕ КОНТРАКТНОГО СРОКА



СТРОИТЕЛЬСТВО СТАДИОНА «НИЖНИЙ НОВГОРОД» НА 45 ТЫС. ЗРИТЕЛЕЙ К ЧЕМПИОНАТУ МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА ИДЕТ УСКОРЕННЫМИ ТЕМПАМИ



НИЖНИЙ НОВГОРОД

В АКТИВНУЮ ФАЗУ ПЕРЕШЛО СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОЙ СТАНЦИИ МЕТРО «СТРЕЛКА» В КАНАВИНСКОМ РАЙОНЕ НИЖНЕГО НОВГОРОДА, КОТОРАЯ ПОЯВИТСЯ К ЧЕМПИОНАТУ МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА

Коммерсантъ

Ежедневная  
общенациональная  
деловая газета  
«Коммерсантъ».

Главные новости  
о событиях  
в бизнесе, политике  
и обществе.

# Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

Подробная информация по тел.: (831) 411-87-83, 411-93-01, 419-66-86, 8-800-200-2556



## подписка 2016

Подписка через  
редакцию

возможность подписаться  
по льготной цене;

консультации персонального менеджера  
по вопросам обслуживания подписки;

предоставление полного пакета  
бухгалтерской документации





# СБЕРБАНК

Всегда рядом

## ОТКРОЙТЕ ВКЛАД - И ДЕНЕЖНЫЙ ПОДАРОК МОЖЕТ СТАТЬ ВАШИМ!

ДОХОДЫ ПО ВКЛАДУ

+100 000 руб.



Примите участие в акции и получите возможность стать обладателем одного из 3 подарков по 100 000 рублей или одного из 300 подарков по 3 000 рублей.

☎ 900\*\* ☎ 8 800 555 55 50  
(звонки по России – бесплатно)

🌐 [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)

\*Имеются ограничения по типам вкладов.

Общий срок акции – с 15.02.2016 по 15.08.2016 включительно. Для участия в акции необходимо в период с 15.02.2016 по 15.04.2016 включительно заключить договор срочного банковского вклада или оформить сберегательный сертификат в любом из отделений ПАО Сбербанк на территории республики Марий Эл, республики Мордовия, республики Татарстан, Чувашской республики, Владимирской, Кировской и Нижегородской областей на сумму не менее 100 000 рублей на срок не менее 6 месяцев и зарегистрироваться в акции. Открытый в рамках акции вклад не должен закрываться, его сумма не должна уменьшаться, а сберегательный сертификат не должен обналичиваться в период проведения акции.

Для возможного получения подарков первой категории (3000 руб.) Банковский вклад/сберегательный сертификат должен быть открыт на сумму не менее 100 000 рублей и размещен в банке на срок не менее 6 месяцев. Для возможного получения главных подарков (100 000 руб.) Банковский вклад/сберегательный сертификат должен быть открыт на сумму не менее 200 000 рублей и размещен в банке на срок не менее 6 месяцев.

Срок определения победителей акции и вручения подарков – с 15.06.2016 по 15.08.2016 включительно. Количество подарков первой категории – 300 шт. Количество главных подарков – 3 шт. Организатор акции – ПАО Сбербанк (Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 11.08.2015). Информацию об организаторе акции, правилах и сроках ее проведения, о сроках и порядке регистрации для участия в акции, а также количество подарков, сроках, месте и порядке их получения вы можете узнать на сайте [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru) или по телефону 8 800 555 55 50 (звонки по России – бесплатно).

\*\* Номер 900 доступен для абонентов сотовых операторов МТС, Билайн, Мегафон, на территории России. Тарификация бесплатная при нахождении в домашнем регионе и во внутрисистемном роуминге.