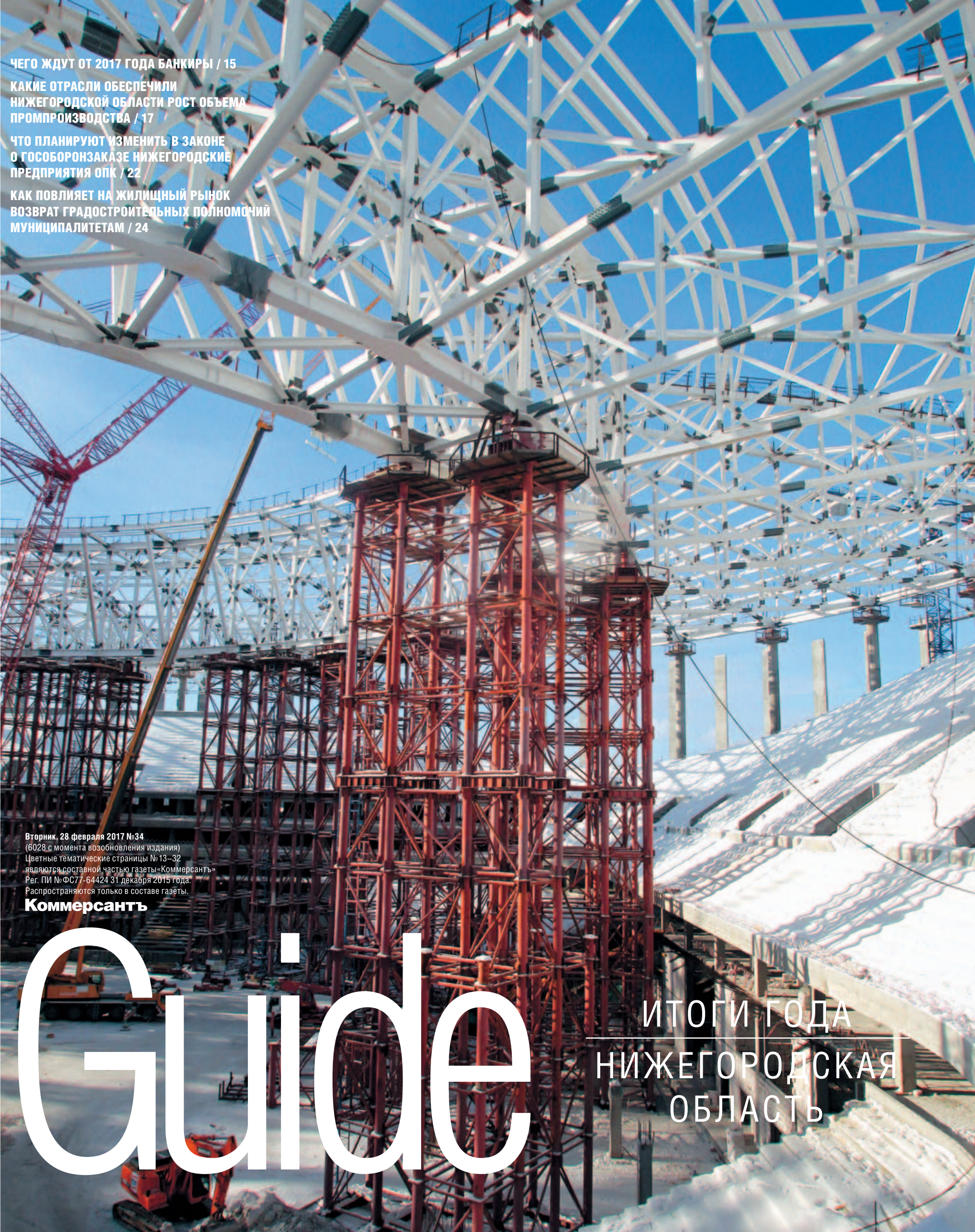




ЧЕГО ЖДУТ ОТ 2017 ГОДА БАНКИРЫ / 15

КАКИЕ ОТРАСЛИ ОБЕСПЕЧИЛИ
НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ РОСТ ОБЪЕМА
ПРОМПРОИЗВОДСТВА / 17

ЧТО ПЛАНИРУЮТ ИЗМЕНИТЬ В ЗАКОНЕ
О ГОСОБОРОНЗАКАЗЕ НИЖЕГОРОДСКИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ ОПК / 22

КАК ПОВЛИЯЕТ НА ЖИЛИЩНЫЙ РЫНОК
ВОЗВРАТ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ
МУНИЦИПАЛИТЕТАМ / 24

Вторник, 28 февраля 2017 №34
(6028 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

Guide

ИТОГИ ГОДА
НИЖЕГОРОДСКАЯ
ОБЛАСТЬ

Подключайте пакет телеком-услуг со скидкой до 20%

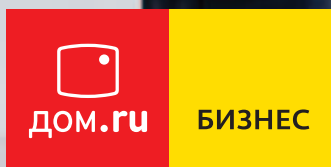


Скоростной интернет



Облачная телефония

Еще больше услуг на b2b.domru.ru



Узнайте подробнее
8 800 333 9000
b2b.domru.ru



АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ИТОГИ ГОДА»

ПРИВЫЧКА К СТАГНАЦИИ
В Нижегородской области существует расхожая фраза: основу экономики региона составляют обрабатывающие производства. Для нас показателем успешности года является количество новых предприятий и запущенных производств. Так вот, подводя итоги 2016 года, редакция долго пыталась вспомнить, что такого было открыто в области в прошлом году, чтобы выстрелило мощно и отложилось в памяти. На память пришел только «Завод 70-летия победы» концерна «Алмаз-Антей», открывать который приехал президент, что для нашего региона всегда является событием. Но запуск такого производства логичен, когда государство выделяет сотни миллиардов на развитие оборонно-промышленного комплекса. А что же происходило с частным бизнесом? Архив «Коммерсанта» заботливо напомнил, что жизнь в регионе не остановилась и тихо-мирно, без помпы, в течение года у нас запускались новые производства, пусть и не в таком количестве, как это было до обвала рубля. Например, открылся завод автокомпонентов в Кстове чешской Vrapo Group, компонентов для лакокраски на «Сибуре» в Дзержинске и другие. То есть, несмотря на сложную ситуацию в экономике, предприятия продолжили инвестировать в модернизацию. Многие бизнесмены, промышленники и банкиры, говоря об ушедшем годе, отмечали, что он стал годом примирения со стагнацией. Бизнес научился жить и работать в этих условиях и даже готов инвестировать. При этом компании научились не только договариваться с банками, которые готовы выдавать средства, если вы надежный заемщик, но использовать инструменты государственной поддержки: в прошлом году сразу три предприятия из Нижегородской области получили займы от федерального Фонда развития промышленности.

От 2017 года бизнесмены не ждут кардинальных изменений в экономике, отмечая, что никаких видимых предпосылок к ухудшению ситуации нет, но и на заметный рост они тоже не рассчитывают, хотя признаются, что надежда все-таки теплится.

РАЗНИЦА В РОЗНИЦЕ

для банковского сектора, в том числе и в Нижегородской области, 2016 год стал удачнее предыдущего. Многие банки нарастили портфели и увеличили выдачу ссуд, однако в целом по рынку объемы кредитного портфеля снизились, и прежде всего за счет снижения активности бизнеса. Но нижегородские банкиры в 2017 год смотрят с оптимизмом, отмечая возврат населения к потребительской модели поведения и рассчитывая на продолжение тренда роста ипотеки.

АННА ПАВЛОВА

ВСЕ ПОЗНАЕТСЯ В СРАВНЕНИИ Банкеры отмечают, что в целом в 2016 году им было комфортнее работать, чем годом ранее. Первая половина 2015 года была нестабильна после резкого скачка ставок и роста курса валют, финансовый рынок был турбулентен, и приходилось непросто и клиентам, и самим банкам, напоминает директор приволжского филиала Росбанка Олег Виндман. «Впоследствии ситуация стабилизировалась. В 2016 году таких потрясений не было, каких-то резких колебаний ставок, курсов не отмечалось, что позволило последовательно развивать бизнес. Но, в частности, ужесточилась борьба за лучших заемщиков на рынке среди крупнейших банков, поскольку они стали более осознанно относиться к качеству своих активов», — рассказывает банкир. С ним соглашается директор Восточно-Европейского округа банка «ДельтаКредит» Анна Пантелеева: «2016 год был легче 2015-го за счет того, что ситуация в экономике и ставки по ипотеке, с которыми мы могли работать, стали намного комфортнее. Но это не значит, что год был простым — все банки пытались отыграть падение 2015-го и нарастить свою долю, поэтому на ипотечном рынке мы видели крайне серьезную конкуренцию». С другой стороны, для массового бизнеса 2016 год был сложнее, поскольку регулятор выступал на этом рынке более активно, и банкам пришлось выстраивать отношения с частными клиентами с учетом новых требований, добавляет директор по массовому бизнесу нижегородского филиала Альфа-банка Светлана Булгакова. Директор по розничному бизнесу нижегородского филиала Альфа-банка Сергей Нагайцев говорит, что 2015 год «был переходным и воспринимался как кризисный, однако время показало, что это новая реальность, которую нужно принять и научиться работать в новых условиях».

В итоге бизнес и население более или менее адаптировались к новым реалиям и в основном жили по средствам, экономили и пытались делать накопления, отмечает президент Саровбизнесбанка Ирина Алушкина: «Бизнес оптимизировал внутренние процессы, но пока очень осторожен в отношении долгосрочных инвестиционных проектов. Банки в основном также вполне адаптировались к новым требованиям, стали более рискоориентированными».

ГЛАВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОЗНИЧНОГО РЫНКА В ПРОШЛОМ ГОДУ БАНКИРЫ НАЗЫВАЮТ ИПОТЕКУ



РОМАН ЯКОВЛЕВ

СТАВКА НА РОЗНИЦУ Оживление рынка кредитования физлиц началось со второго квартала 2016 года. По словам Сергея Нагайцева, причиной для роста стало улучшение состояния кредитного портфеля по рынку в целом и понижение регулятором ключевой ставки. «Нужно отметить рост „среднего кредитного чека“ — суммы стали крупнее, кредиты теперь активно берет и средний класс. Потребители стали чаще пользоваться кредитными картами: сейчас этот продукт, особенно карты со льготным периодом, активно использует даже премиум-сегмент», — говорит господин Нагайцев. Главным драйвером розничного рынка в прошлом году банкиры называют ипотеку, в том числе с государственной поддержкой. Например, у ВТБ24 объем выдачи ипотечных кредитов в Нижегородской области за год увеличился на 48%, у «Дельта-Кредита» — на 25,5%, а у Райффайзенбанка — в шесть раз. Существенным драйвером ипотечного рынка в 2015–2016 годах стала также ипотека с государственной поддержкой, напоминают банкиры. «Программа оказания населению помощь с приобретением жилья в слож-

В 2016 году в Нижегородской области банки выдали кредитов на 908 млрд руб.

ный момент, когда люди опасались брать кредиты. Господдержка позволяла снизить нагрузку и получить более комфортные условия», — отмечает управляющий ВТБ24 в Нижегородской области Георгий Гречин. Кроме того, рост выдач банкиры объясняют существенным снижением ставок на покупку вторичного жилья, которое традиционно более востребовано населением. «Если в 2015 году показатели первичного и вторичного рынка находились примерно на одном уровне, то в 2016 году пропорции резко изменились — доля вторичного рынка сегодня занимает более 70% от всех ипотечных займов», — отмечает управляющий Волжским региональным центром Райффайзенбанка Александр Грицай. В этом отношении нижегородский рынок мало отличается от федерального, говорит Анна Пантелеева. «Для нас в 2016 году были актуальны все общероссийские тренды. У нас были лишь незначительные отклонения: →

→ в Нижнем Новгороде почти в два раза больше клиентов использует материнский капитал — 13,7% против 7,5% по России. Также отличается доля ипотеки на первичное жилье — в среднем по банку это 20%, а по банку в Нижнем Новгороде — 13%», — рассказывает банкир. Кроме того, в 2016 году стало больше обращений от собственников бизнеса, которые хотели приобрести в ипотеку квартиры и индивидуальные жилые дома.

Портфель потребкредитов в большинстве опрошенных „Ъ“ банков также увеличился. Например, Сбербанк на территории региона выдал в 1,5 раза больше потребкредитов, чем годом ранее, ВТБ24 увеличил выдачу в два раза, Альфа-банк — на 31%. Банкиры объясняют это тем, что модель поведения населения снова сменилась со сберегательной на потребительскую. «В кризис люди начинают больше сберегать и меньше тратить. Такая ситуация наблюдалась в 2015 году, а в 2016-м ситуация поменялась. Это означает, что первый шок после событий конца 2014 года прошел и началась стабилизация», — поясняет господин Гречин.

С другой стороны, крупные банки показали прирост и по депозитам, так как на фоне продолжающейся «расчистки рынка» от недобросовестных игроков заемщики стараются размещать свои средства в наиболее устойчивых банках, входящих в список системообразующих, по оценке ЦБ РФ. «Кроме того, частные лица все чаще используют краткосрочные инструменты сохранения средств, такие, как, например, накопительные счета с процентами на остаток. Их преимущество — возможность востребовать средства в любой момент без потери процента», — рассказывает Сергей Нагайцев. Впрочем, рост по депозитам показали не только крупные коммерческие банки, но и опорные региональные. «Люди приспособились к новым условиям — сократили расходы, научились экономить», — поясняет Ирина Алушкина.

ОТРАСЛИ ВОССТАНОВЛЕНИЯ В корпоративном сегменте банковского бизнеса не такие позитивные результаты. У многих банков, даже у Сбербанка, на территории Нижегородской области объем выданных бизнесу кредитов снизился, у других остался на уровне 2015 года или показал незначительный рост. «Последствия кризиса еще ощущаются, и нижегородские предприятия не торопятся запускать новые инвестиционные проекты из-за низкого потребительского спроса. При этом предприятия все так же стараются ограничить уровень своего кредитного портфеля, чтобы как можно меньше зависеть от внешних факторов, и это продолжительный тренд», — рассуждает Олег Виндман из Росбанка. Кроме того, сами банки в прошлом году делали акцент не на расширение кредитного портфеля, а на повышение его качества, а также на привлечение новых клиентов в транзакционном бизнесе, говорит Алексей Рочев, директор Поволжского центра корпоративно-инвестиционного банка Альфа-банка.

Впрочем, у Саровбизнесбанка корпоративный кредитный портфель в прошлом году вырос на 27%. «Бизнес начал проявлять больший интерес к кредитованию, чем в прошлом году. Пока в основном растет потребность в кредитовании на пополнение оборотных средств, но оживает спрос и на инвестиционные кредиты», — говорит госпожа Алушкина. В нижегородском филиале ВТБ рост составил 5%, что в банке объясняют относительно благоприятной ситуацией в экономике региона. «В прошедшем году мы наблюдали падение в строительстве и торговле, но оно было сбалансировано ростом в машиностроении и наукоемком производстве. Еще одна тенденция прошлого года — серьезный рост в сельском хозяйстве и пищевой промышленности региона. Именно в этих отраслях запускаются новые проекты, и мы видим, что на сегодня они наиболее привлекатель-

ны для внешних инвесторов», — отмечает Игорь Рожковский. Кроме того, в прошедшем году менялся рынок продуктового ритейла: местные игроки стали продавать свой бизнес крупным федеральным, и это продолжится, полагает банкир. «С одной стороны, число небольших компаний будет сокращаться, с другой — монополизация рынка крупными игроками усилится. Но в то же время мы наблюдаем и обратную тенденцию — некоторые сильные местные компании, к примеру Spar, „Бристоль“, выходят на федеральный уровень», — рассуждает господин Рожковский. Алексей Рочев из Альфа-банка подтверждает, что был замечен рост в сельском хозяйстве, food-ритейле, перерабатывающих производствах и химической промышленности: «Плюс начала снижаться стоимость кредитных ресурсов для заемщиков, что также способствовало развитию всех направлений бизнеса и отраслей».

ОТРЯД НЕ ЗАМЕТИЛ ПОТЕРИ Расчистка банковского рынка от недобросовестных игроков, курс на которую взял ЦБ несколько лет назад, в 2016 году снова не прошла мимо Нижегородской области. Лицензии были отозваны у коммерческого банка «Богородский» и «Форус Банка». ООО «Коммерческий банк „Богородский“» (создан в 1990 году, контролировался Павлом Ромащенко и членами его семьи) лишился лицензии в марте прошлого года: регулятор мотивировал это высокорискованной кредитной политикой банка, размещавшего средства в низкокачественные активы, что привело к полной утрате собственных средств. Впрочем, «Богородский» уже несколько лет практически не вел полноценной банковской деятельности, а в 2012 году оказался в центре скандала с обналичиванием.

В самом конце года, в декабре, Банк России отозвал лицензию еще у одного нижегородского банка — АО «Фора — Оппортьюнити Русский Банк», созданного в 2005 году Фондом поддержки предпринимательства ФОРА с иностранными бенефициарами. По мнению Центробанка, руководство «Форус Банка» при неудовлетворительном качестве активов неадекватно оценивало кредитный портфель и принятые риски, поэтому после формирования адекватных резервов по требованию регулятора банк утратил значительную часть собственных средств. На рынке тогда отмечали, что банк «погорел» из-за выбора высокорисковой ниши (потребительского кредитования и микрокредитования), которая в кризис просела больше всего, и в целом был нижегородским лишь «по прописке».

Другие игроки банковского рынка в регионе уходя двух кредитных учреждений практически не заметили. «Покинувшие рынок организации стабильностью своей работы не отличались, и их клиенты пользовались услугами других банков уже давно. Кроме того, в нашем регионе представлено достаточно много банков — федеральных и региональных, поэтому уход с рынка нескольких участников не приводит к какому-то заметному перераспределению клиентов между другими банками», — констатирует Ирина Алушкина. Совокупная рыночная доля лишивших-



ся лицензии банков не являлась значительной, соглашается директор приволжского филиала Росбанка Олег Виндман, однако в целом процесс концентрации банковской системы и планомерный отзыв лицензий у банков, чья деятельность не соответствует требованиям регулятора, сказывается на рынке и на предпочтениях клиентов достаточно ощутимо. Каждый новый отзыв лицензии все больше убеждает клиентов в том, что нужно обслуживаться именно в надежных и устойчивых банках. Управляющий ВТБ24 в Нижегородской области Георгий Гречин добавляет, что заметные сдвиги при отзыве лицензий у региональных банков происходят в тех субъектах РФ, где высока доля локальных игроков. «Например, в Татарстане, где не так давно лишился лицензии Татфондбанк, сейчас действительно происходят тектонические сдвиги. У нас такой доли региональных банков, как в Татарстане, не было, поэтому мы изменений особых не заметили», — заключает господин Гречин.

КУРС НА СТАБИЛЬНОСТЬ В 2017 году участники банковского рынка Нижегородской области смотрят с умеренным оптимизмом и ожидают продолжения тенденций, наметившихся в прошлом году. В частности, по мнению Александра Грицай, стоит ждать некоторого оживления кредитного рынка в целом. «Мы не ожидаем каких-то сюрпризов, 2017 год будет для банков достаточно стабильным. По-видимому, он станет первым годом с положительным ростом экономики в терминах ВВП, ростом уровня инвестиций, реализацией отложенного спроса на товары и последующим восстановлением потребления населением. Мы ожидаем продолжение тенденций, которые наметились во второй половине 2016 года: восстановление спроса на кредиты, продолжение снижающегося тренда с точки зрения рисков, дальнейшее укреп-

ление капитальной базы банковского сектора и восстановление прибыльности», — прогнозирует Олег Виндман из Росбанка. Кроме того, продолжится умеренный рост вкладов и кредитов населению, полагает Ирина Алушкина. «И население, и бизнес слишком долго ждут „более подходящего момента“, а это ожидание не может быть бесконечным. Кредиты физлицами будут более востребованы, так как людям нужно делать ремонты, строить дома, обновлять автомобили, в конце концов. А бизнес должен развиваться и зарабатывать», — уверена госпожа Алушкина. Кроме того, страна вошла в электоральный цикл, который чаще всего сопровождается смягчением бюджетной политики, что приводит к повышению покупательной способности, росту накоплений и кредитования, напоминает директор по розничному бизнесу нижегородского филиала Альфа-банка Сергей Нагайцев.

Драйвером роста банковского бизнеса будут сбережения, полагает Игорь Рожковский. «Кроме того, мы продолжим активно развивать направление транзакционного бизнеса — документарные продукты вызывают интерес у нижегородских предпринимателей. Также, по нашим прогнозам, будет расти ипотечное кредитование: уже сейчас мы наблюдаем повышение спроса у населения на приобретение жилья», — отмечает банкир. С ним соглашается Александр Грицай: «Ипотека, конечно, останется флагманом, но и потребительское кредитование покажет определенный рост». Завершение программы ипотеки с государственной поддержкой на объемах жилищного кредитования практически не скажется, уверен Георгий Гречин. «Условия рыночных ипотечных кредитов сейчас опустились практически до уровня кредитов с господдержкой. И то, что правительство РФ не будет продлять программу господдержки, не окажет негативного влияния

КАК СРАБОТАЛИ БАНКИ В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В 2016 ГОДУ

По данным Волго-Вятского управления Центрального банка РФ, в 2016 году заемщиками Нижегородской области банки выдали кредитов на сумму 908 млрд руб., или на 16% больше, чем годом ранее. Рост показателя связан прежде всего с увеличением кредитной активности населения, которое получило в прошлом году 175 млрд руб. займов, что на 26% больше уровня 2015 года. Еще 733 млрд руб. было выдано юридическим лицам — это на 14% больше прошлогодних объемов, в том числе 145 млрд руб. кредитов получили субъекты малого и среднего предпринимательства —

на 7% больше. Несмотря на увеличение выдач, кредитный портфель нижегородских заемщиков снизился за год на 8,7% и на 1 января 2017 года составил 538 млрд руб. В том числе совокупный долг предприятий достиг 330 млрд руб., снизившись на 14,3%. Задолженность населения выросла на 2% до 208 млрд руб. При этом ипотечная задолженность, занимающая 43% кредитного портфеля граждан региона, выросла на 12% до 89 млрд руб., за год было выдано 30 млрд руб. таких кредитов.

За 2016 год сумма просроченного долга юрлиц снизилась на 8% до 21 млрд руб., а вот доля ее в

кредитном портфеле бизнеса выросла с 5,9% до 6,3%. Уровень просроченной задолженности населения региона благодаря росту розничного кредитного портфеля снизился на 0,1 п.п. до 7% — до 14,6 млрд руб. Общая «просрочка» региональных заемщиков — населения и предприятий — за год снизилась на 5% до 35 млрд руб.

Вклады населения на территории Нижегородской области в целом по банковскому сектору за 2016 год выросли на 8% — до 437 млрд руб., депозиты предприятий, напротив, снизились на 5% и составили 63 млрд руб.

на рынок», — считает господин Гречин. Кроме того, по прогнозам банкиров, в течение года можно ожидать снижение ипотечных ставок в пределах процента, а также рост интереса ко вторичке в связи с окончанием программы господдержки.

Корпоративное кредитование будет продолжать расти умеренными темпами, прогнозирует Олег Виндман, а рост будет обусловлен, в основном, спросом со стороны крупных клиентов вслед за восстановлением инвестиций и промышленного производства. В бизнес-сегменте будет постепенно происходить смена целей кредитования, прогнозирует Александр Грицай. «Все чаще предприятия обращаются за получением инвестиционного кредита. Конечно, о восстановлении бизнес-кредитования говорить рано, но желание компаний вкладывать деньги в развитие бизнеса является позитивным сигналом», — считает банкир.

Как полагают участники рынка, доля просроченной задолженности перед банками в 2017 году останется на уровне 2016 года или даже несколько снизится. Кроме того, банкиры говорят о дальнейшей либерализации требований к клиентам. «В 2014–2015 годах требования к заемщику ужесточились, а сейчас идет процесс их ослабления. Мы видим, что заемщики за последние два года стали более внимательно относиться к своим долгам, более аккуратно их погашать, и даже те, кто не погашал займы в течение года или двух, при появлении средств на счетах начинают закрывать кредиты. Поэтому, думаю, банки в ближайший год продолжат двигаться в направлении либерализации: нам нужно все же выдавать кредиты. Но не распродавать активы, поэтому мы пытаемся найти баланс, чтобы выдать деньги, но гарантированно их потом вернуть», — говорит Георгий Гречин.

Серьезной проверкой игроков банковского рынка на прочность станет ужесточение норм резервирования по некоторым видам кредитов, которые Центробанку представляются высокорисковыми. В частности, речь идет о требовании начислять резервы в размере 100% вместо нынешнего 21% по ссудам для компаний, не ведущих реальную деятельность, которое вступит в силу с 1 апреля. В результате большая часть банков должна будет увеличивать свои резервы, и это приведет к новому витку расчистки банковского сектора, отмечает Александр Грицай. «По мнению наших экспертов, сильнее всего это затронет небольшие банки, которые применяют схемы сокрытия плохих кредитов и вывода денежных средств», — добавляет банкир. В целом для рынка это будет означать усиление процесса консолидации: продолжится перераспределение долей рынка в пользу серьезных игроков, клиенты будут уходить к более крупным и устойчивым банкам, полагают в нижегородском филиале Альфа-банка. Однако большинство опрошенных банков не видит для себя угрозы в связи с принятием новых норм. Ужесточение подходов к резервированию на возможные потери по ссудам уже ни для кого не является сюрпризом и происходит на протяжении нескольких последних лет, добавляет Ирина Алушкина. «Это один из элементов политики регулятора, направленной на усиление банковской системы. Регулятор пытается донести до бизнеса: если ты не хочешь быть прозрачным и платить налоги, то доступ к кредитным ресурсам тебе будет практически закрыт, либо цена кредита будет слишком высокой. Это вынуждает банки более трезво и консервативно оценивать финансовое состояние заемщиков, их способность расплачиваться по принимаемым обязательствам, реалистичность бизнес-планов и окупаемость проектов, зависимость от крупнейших контрагентов и многое другое. А это значит, что для определенных групп заемщиков снизится доступность кредитов или повысится их стоимость», — полагает президент Саровбизнесбанка. ■

БАНКИ

ЗАКОН СОХРАНЕНИЯ СИНЕРГИИ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСЛЕ ДВУХ КРИЗИСНЫХ ЛЕТ ЗАВЕРШИЛА 2016 ГОД С ЗАМЕТНЫМ РОСТОМ ИНДЕКСА ПРОИЗВОДСТВА (ИПП) — 105,5% ПРОТИВ 102,4% ГОДОМ РАНЕЕ, А ОБЪЁМ ОТГРУЖЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ДОСТИГ 1,2 ТРЛН РУБ. ТРАДИЦИОННО МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОБЕСПЕЧИЛА ОБРАБАТЫВАЮЩАЯ ОТРАСЛЬ С ДОЛЕЙ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ 1,1 ТРЛН РУБ. И РОСТОМ 5,7% В ГОДОВОМ ВЫРАЖЕНИИ. РЕГИОН СОХРАНИЛ СЕДЬМОЕ МЕСТО СРЕДИ СУБЪЕКТОВ РФ ПО УРОВНЮ ОТГРУЗКИ ТАКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И СТАЛ ВТОРЫМ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ ПОСЛЕ ТАТАРСТАНА. НО В ДАЛЬНЕЙШЕМ ТЕМПЫ РОСТА, ВИДИМО, БУДУТ СНИЖАТЬСЯ. ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В 2017 ГОДУ ПРОГНОЗИРУЕТСЯ НА УРОВНЕ 102–102,5% К 2016 ГОДУ. РОМАН РЫСКАЛЬ



НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ Традиционно наибольшую долю в промышленном производстве Нижегородской области заняла нефтепереработка: в 2016 году индекс промпроизводства в этой отрасли составил 108,1%. Рост объемов выпущенной продукции на 2,3% показал «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» (НОРСИ) благодаря вводу в эксплуатацию второй очереди каталитического крекинга вакуумного газойля. Предприятие увеличило переработку сырья до 15,5 млн т: объем выпущенных светлых нефтепродуктов вырос на 2,4% по сравнению с 2015 годом и достиг 61,9% в общем объеме производства. Выпуск автобензинов вырос на 700 тыс. т, пропилена — на 80 тыс. т, алкилата — на 152 тыс. т, нефтебитумов — на 77 тыс. т. В прошлом году НОРСИ приступил к строительству комплекса переработки нефтяных остатков, и в 2017 году объем вложений достигнет 17,1 млрд руб. против 3,9 млрд в 2016-м.

Предприятия химической отрасли Нижегородской области в 2016 году продемонстрировали рост объемов отгруженной продукции на 30% до 94,8 млрд руб. ИПП (110,1%). Объем производства крупнейшего производителя ПВХ — ООО «Русвинил» вырос на 28%. В 2016 году завод произвел 282 тыс. т поливинилхлорида и 200 тыс. т каустической соды. Потребности «Русвинила» во многом обеспечили загрузку мощностей СИБУР-Кстово. В прошлом году предприятие увеличило мощность основной технологической установки площади, выпустив 370 тыс. т этилена (рост 12,8%), 99,7 тыс. т пропилена (рост 21%) и 73,6 тыс. т бензола (рост 8,2%).

Впрочем, глава аналитического агентства Рупрес Андрей Костин полагает, что хотя нефтехимический сектор Нижегородской области в 2016 году успешно сработал в условиях валютных колебаний, надеяться на дальнейший взлет без модернизации мощно-

ПРЕДПРИЯТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ В 2016 ГОДУ ОТГРУЗИЛИ ПРОДУКЦИИ НА 1,1 ТРЛН РУБ.

стей предприятиям будет сложно. «С момента последней большой реконструкции СИБУР-Кстово в 2014 году идет постоянное увеличение нагрузки, сопровождаемое рядом операций по расшивке мощности, но не такой значительной. Дозагрузка СИБУРа связана с тем, что в 2016 году была очень хорошая конъюнктура рынка ПВХ, поэтому «Русвинил» выходил на все большую мощность по производству этилена и требовал сырья. Причем по некоторым моментам он даже превзошел свои номинальные показатели в связи с требованиями рынка, высоким спросом и выходом в новые сегменты потребления», — подчеркнул господин Костин. По мнению эксперта, девальвированный рубль сделал очень привлекательными экспортные поставки: ➔

→ продукция отрасли не так сильно коррелирует с нефтью в динамике, как рубль. Ситуация позволяет экспортерам активно зарабатывать, поэтому все предприятия химической отрасли старались максимально загружать мощности. В 2017 году, по мнению господина Костина, предприятия будут «разгружаться».

АВТОПРОМ РАЗОГНАЛСЯ В автомобильной промышленности Нижегородской области в 2016 году вопреки затяжному падению продаж индекс производства составил 109,7%, а объем отгруженной продукции увеличился на 20% до 178,3 млрд руб. Крупнейший российский производитель LCV, Горьковский автомобильный завод «Группы ГАЗ», и Павловский автобусный завод холдинга вопреки затяжному падению авторынка вышли в плюс, запустив сразу несколько производств. Продукция предприятий не задерживается на складах и производится в соответствии с потребностями рынка. В прошлом году Горьковский автозавод произвел и продал 55,8 тыс. легковых коммерческих автомобилей, превысив показатели 2015 года на 9%. Запустив производство цельнометаллических фургонов с объемом инвестиций в 9 млрд руб., компания увеличила свою долю в этом сегменте почти на 10%. В июне на павловской площадке холдинга началось производство автобуса «Вектор NEXT» с двигателем Ярославского моторного завода в кооперации с нижегородским предприятием группы, где производятся шасси для «Вектора». Как сообщили в «Группе ГАЗ», подобная синергия, действующая в компании при создании новых продуктов, позволила освоить выпуск автобуса в короткие сроки и снизить себестоимость. Перспективы 2017 года, отмечают в холдинге, будут диктовать ситуация на рынке и федеральные программы стимулирования спроса. Со своей стороны компания планирует продвигать новые модели в новых сегментах для обеспечения роста доли «Группы ГАЗ» на российском и зарубежном рынках.

Неплохие перспективы автопрома видят и аналитики. Как отмечает ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов, авторынок постепенно обретает равновесие после турбулентности прошлых двух лет, хотя возможности до конца все же не ясны. «Автомобили и различную технику необходимо покупать, и ее будут покупать в будущем, что обеспечит спрос. Власти уже неоднократно заявляли о важности автопрома для экономики страны, и то, что они будут поддерживать его и дальше, также поможет заводам. С одной стороны, конкуренция в отрасли увеличивается, что заставляет предприятия меняться, с другой — улучшает их операционные показатели и дает стимул выходить на новые рынки, менять модельный ряд. Всё это также должно положительно сказаться на их состоянии», — сказал господин Баранов. По наблюдениям эксперта, «Группа ГАЗ» может эффективно осваивать новые зарубежные рынки при обеспечении высокого качества и продуктовой линейки, ориентированной на потребности определенных стран.

ПРАВИТЕЛЬСТВО ДЕЛАЕТ СТАВКИ НА РАЗВИТИЕ ТЕХНОПАРКОВ, РАССЧИТЫВАЯ ПРИВЛЕЧЬ В НИХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕТОРОВ

МЕТАЛЛУРГИ ОХЛАДЕЛИ Еще одна основополагающая отрасль Нижегородской области — металлургия — в прошлом году пошла на спад, ИПП составил 88%, объем отгруженной продукции снизился на 6% до 195,6 млрд руб. Крупнейший производитель металлургического комплекса Нижегородской области Выксунский металлургический завод (ВМЗ) (входит в Объединенную металлургическую компанию) пока не раскрывает своих показателей. Однако на предприятии отмечают снижение объемов выпуска труб большого диаметра и сохранение на уровне предыдущего года производства нефтегазопроводных труб и труб общего назначения. Кроме того, по итогам трех кварталов на предприятии фиксировали снижение объемов производства железнодорожных колес в пределах 7% к аналогичному периоду прошлого года. «Снижение в основном связано с пересмотром нефтегазовыми компаниями части своих планов. Тем не менее ВМЗ продолжал инвестировать в модернизацию действующих и в создание новых производств востребованных на рынке нефтегазопроводных, насосно-компрессорных и обсадных труб», — сообщили на ВМЗ. В 2017 году в связи с возобновлением проектов магистральных трубопроводов предприятие надеется на улучшение ситуации, хотя и не ожидает прорывного роста. «В условиях экономической неопределенности, актуальной для нашей отрасли, в 2017 году трубки будут продолжать улучшение качества выпускаемой продукции, сокращение издержек и повышение эффективности производства. Резких изменений на трубном рынке мы не ожидаем», — говорят на предприятии.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПОДДЕРЖАТ ПО НОВОМУ В связи с прогнозами минпрома Нижегородской области по снижению индекса производства до 102–102,5% в 2017 году, власти пересматривают меры поддержки предприятий. В частности, региональная программа развития промышленности и инноваций признана устаревшей, и министерство совместно с участниками рынка и Нижегородской ассоциацией промышленников и предпринимателей разрабатывают новый документ. В нем обещают учесть все новшества федеральных мер стимулирования и внести инициативы производственников. Так, в Нижегородской области на базе НКО «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций» создается собственный фонд поддержки промышленности с объемом финансирования 90 млн руб. и перспективой дальнейшего его увеличения. Предприятия смогут получать займы объемом 20–50 млн руб. под 5% годовых на условиях софинансирования с федеральным Фондом развития промышленности (ФРП) в пропорции 70/30. Другим действенным инструментом призван стать специальный инвестиционный контракт (СПИК), который позволит обнулить ставки по налогам на прибыль, имущество и по земельному налогу для новых производств при условии, что объем инвестиций в них будет не менее 750 млн руб. Данный вид поддержки предоставляется на срок до десяти лет: половина этого времени отводится на создание производства, остальное — на обеспечение операционной прибыли. Кроме того, правительство делает ставки на развитие технопарков, рассчитывая привлечь в них потенциальных инвесторов. Также предприятия смогут рассчитывать на федеральную помощь: в 2016 году от Нижегородской области в ФРП было подано 34 заявки на 8,2 млрд руб., из которых поддержка оказана на сумму 625 млн руб. Регион также продолжит стимулировать отрасли традиционными налоговыми преференциями. ■

«ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РАБОТАЛА В ОЧЕНЬ ХОРОШЕМ ТЕМПЕ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НИЖЕГОРОДСКОЙ АССОЦИАЦИИ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВАЛЕРИЙ ЦЫБАНЕВ ОБ ИТОГАХ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ.



Guide: По итогам прошлого года показатели промышленности выросли, но какие перспективы у предприятий в году наступившем?

Валерий Цыбанев: Перспективы, прежде всего, открыты на внутреннем рынке. Немалые возможности появились у химиков: на базе их сырья можно изготовить практически любые товары, поэтому есть и рыночные перспективы. Государство оказывает солидную поддержку сельхозпроизводителям, и открываются большие перспективы для машиностроения. Сейчас предприятия уделяют этой отрасли все больше внимания.

Г: Каковы сегодня условия реализации продукции промышленных предприятий Нижегородской области на экспортных рынках?

В. Ц.: Перспективы в странах СНГ большие, но сказать, что наблюдается большой прорыв, нельзя. В первую очередь надо заполнять внутренний рынок. Большинство предприятий сегодня выпускают продукцию, соответствующую уровню потребительского спроса и требований качества. Сегодня один из главных резервов для развития промышленности — внутренняя кооперация предприятий. Ежегодно промышленники закупают за пределами области продукции в среднем на 100 млрд руб. Думаю, это действительно колоссальный резерв.

МИНПРОМТОРГ СОВМЕСТНО С УЧАСТНИКАМИ РЫНКА И НИЖЕГОРОДСКОЙ АССОЦИАЦИЕЙ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ РАЗРАБАТЫВАЮТ НОВУЮ РЕГИОНАЛЬНУЮ ПРОГРАММУ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ИННОВАЦИЙ

Г: С какими сложностями сегодня сталкиваются предприятия?

В. Ц.: Главным риском является кредитно-финансовая политика государства. Предприятия зачастую не могут получить кредит по ставке ниже 12% на осуществление текущей деятельности. Из-за этого с марта по июнь металлурги повысили цены на отдельные виды продукции до 50%. То же самое наблюдалось в сельхозпроизводстве, когда до 70% свои цены на удобрения подняли предприятия химической отрасли. Это, конечно, может быть и субъективным фактором — некоторые «под шумок» хотят получить сверхприбыль.

Г: Промышленность адаптировалась к условиям работы в кризис?

В. Ц.: Да, многие предприятия смогли в сложных условиях извлечь выгоду. Например, Горьковский автомобильный завод «Группы ГАЗ» попал в самый жернов кризиса 2014–2015 годов: потребительский спрос упал, малый бизнес не развивался, продукцию не покупали. Сейчас предприятие сделало ставку на развитие и производство нового продукта, отвечающего новым современным требованиям, — линейку NEXT. Второе направление — агрессивная экспортная политика. И вместе с тем холдинг провел большую работу по унификации комплектующих и двигателей внутри «Группы ГАЗ». Получили снижение издержек, в том числе за счет оптимизации и повышения производительности труда.

Г: На какую поддержку со стороны государства могут рассчитывать предприятия?

В. Ц.: Региональная программа развития промышленности и инноваций признана устаревшей, и министерство совместно с участниками рынка и Нижегородской ассоциацией промышленников и предпринимателей разрабатывают новый документ. Несомненно, эти инструменты дадут эффект. Также необходимо использовать прежние эффективные меры, например компенсацию первого лизингового платежа по приобретению оборудования. **Г:** Министерство промышленности ожидает индекс промпроизводства на уровне 102,5% против 105,5% в 2016 году. Каким образом, на ваш взгляд, будет складываться ситуация в промышленности в 2017 году?

В. Ц.: Чиновники любят перестраховываться. Наши прогнозы на 2017 год по основным отраслям позитивные. Металлургическое производство будет на подъеме: готовятся крупные проекты магистральных трубопроводов. Будет востребовано производство железнодорожных колес по крупному контракту с РЖД. Производство нефтепродуктов также ожидает роста. Показатели транспортной промышленности возрастут в связи с мерами стимулирования автопрома. В целом, думаю, рост производства удастся сохранить на уровне 4%.

Беседовал РОМАН РЫСКАЛЬ

«70% ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ LCV ИСПОЛЬЗУЮТ НАШИ ЖГУТЫ ПРОВОДОВ»

Экономическая ситуация последних лет открыла для промышленности солидные перспективы на внутреннем рынке: производители комплектующих для автомобилей вышли в плюс и заключили долгосрочные контракты с ведущими автоконцернами. Генеральный директор завода жгутовых технологий «ИНКОМ» Илья ЧЕРНЕВ рассказывает об итогах работы предприятия в 2016 году и перспективах развития отрасли автокомпонентов.

— Илья Сергеевич, с какими производственными результатами «ИНКОМ» завершил 2016 год? Как изменились они по сравнению с 2015 годом?

— В 2016 году перед нами стояла задача освоить производство жгутов проводов по всем видам сельхозтехники. Для этого мы нарастили производственные мощности, закупили автоматизированное оборудование швейцарского производства, в России аналогичное оборудование не производится, а также увеличили численность персонала с 280 до 360 человек. Дополнительное оборудование и численность персонала позволили нам нарастить количество заказов, освоить новые виды продукции и увеличить объемы ее выпуска. Итогом стало увеличение клиентов в сегменте сельхозтехники на треть. Исходя из политической ситуации и тенденций по валютным колебаниям, мы сделали ставку именно на это направление, и выбор оказался верным. Сегодня отрасль активно развивается и получает государственное финансирование. Она экономически оправдана с точки зрения бизнеса. Это касается и экспорта, и внутреннего рынка. Сегодня более 30 стран покупают сельхозтехнику от производителей, которые в своих изделиях применяют жгуты проводов завода «ИНКОМ». В структуре нашего производства сельхознаправление сейчас занимает примерно 30%, автомобильная отрасль — около 50%, прочие — 20%.

— Какие еще факторы повлияли на итоги работы?

— Мы уделили особое внимание стратегическим направлениям работы и сделали ставку на госпрограммы «Школьный автобус» и «Автомобили скорой помощи». Этот сегмент в 2016 году также дал положительный результат: нам удалось увеличить выручку в этом направлении. Важным моментом стало прямое заключение контракта с Горьковским автомобильным заводом «Группы ГАЗ». Несмотря на территориальную близость, мы не сотрудничали с холдингом более 10 лет, но в 2016 году наладили взаимодействие и охватили значительную часть номенклатуры линейки автомобилей семейства Next и «Бизнес». Также мы развиваем сотрудничество с Павловским автобусным заводом «Группы ГАЗ». В итоге выручка нашего предприятия выросла на 20%. Конечно, сравнивать выручку и рентабельность проекта нельзя — здесь нет прямой зависимости, на прибыль влияет волатильность валюты, уровень заработной платы по регионам в отрасли и стоимость услуг естественных монополий. В итоге мы нарастили выручку, но рентабельность продаж при этом несколько снизилась. Но в целом у нас наблюдается рост в натуральном выражении.

— Какие наиболее важные события 2016 года, по вашему мнению, оказали особое влияние на состояние отрасли? Какие стали наиболее значимыми для компании?

— Я бы отметил госпрограммы поддержки автопроизводителей. Они стали более клиентоориентированными, интенсивными, адресными и конкретными с точки зрения сроков финансирования. Кроме того, программы были внедрены не только с точки зрения поддержки рынка, но и стимулирования спроса на автопром. Это дало определенный результат, и в 2016 году мы достаточно активно поучаствовали в этом процессе. Много автомобилей, автобусов и спецтехники произведены с использованием наших изделий. По нашим подсчетам, около 70% производителей LCV (легкие коммерческие автомобили) используют наши жгуты проводов. Другим важным моментом стала стабилизация курсовых волн и формирования цены исходя из этого. Не менее значимым моментом стало снижение процентных ставок банковских кредитов: в конце года нам удалось привлечь деньги корпорации МСП под весьма адекватный процент. Нам удалось реструктурировать кредитный портфель, и это дало положительные результаты.

— Как экономическая ситуация последних лет отразилась на результатах компании?

— Мировые политические и экономические моменты сыграли нам на руку: внутренний рынок стал расти. Полагаю, у власти и бизнеса есть некое понимание того, что российские деньги должны оставаться в стране.



Это дает возможность работать таким предприятиям, как «ИНКОМ». Конечно, в работе только на российских потребителей есть и определенные сложности, поскольку валютные издержки отражаются на формировании цены и ее сложности согласования с заказчиками. Но и у иностранных предприятий появилась заинтересованность в локализации комплектующих, в том числе нашей продукции. Диалог стал активнее. Для рынка важны два фактора: качество продукции и ее стоимость. Эти два фактора важны и для нас, именно их мы и ставим на первое место, поэтому курсовые колебания сделали иностранных потребителей более сговорчивыми. Однако важным и сложным моментом помимо всего этого является ограничение доступа к иностранным финансовым ресурсам — соответственно, кредитная обеспеченность бизнеса падает. Рост ставки рефинансирования также сказался, в итоге снизился доступ к кредитным средствам.

Кроме импортных составляющих в нашу продукцию входит еще и фактор цен LME (Лондонская биржа металлов): несмотря на то, что Россия богата природными ресурсами, мы привязаны к внешним факторам. Кажется, курс падает, но растет цена на медь, поэтому прямой корреляции от курса не происходит. И не всегда наш потребитель понимает, что на импортную составляющую изделия влияют не только курсовые разницы, но и стоимость сырья.

— Насколько конкурентен российский рынок производства жгутов проводов? Много ли на нем иностранных игроков? Как чувствует себя «ИНКОМ» на этом рынке?

— Наша отрасль достаточно четко сегментирована: большинство предприятий сотрудничают с так называемым монопотребителем. Завод «ИНКОМ» пошел несколько по иному сценарию: мы постарались максимально предоставить свои услуги каждому из сегментов рынка для того, чтобы быть наиболее конкурентоспособными. Это касается крупносерийного, мелкосерийного, а также экспериментального производства. Каждый сегмент имеет свою специфику по срочности выпуска продукции. И мы постарались подстроиться под требования рынка. В каждом сегменте нам приходится конкурировать с определенным игроком, но мы стараемся диверсифицировать направления и заходим на рынок с определенной долей, которая не является критичной для действующих участников. Поэтому мы формируем сбалансированный пакет заказов, успешно сосуществуем и конкурируем в разных видах нашей деятельности. Распределение было важно и с точки зрения сезонности, поэтому мы соблюдаем «перекрестное» правило: когда в одном сегменте наблюдается спад, в другом, наоборот, идет подъем. Таким образом, мы более эффективно загружаем производственные мощности и распределяем финансовые потоки.

— Кто ваши основные партнеры? Какие контракты компания планирует заключить в ближайшее время?

— Это крупные автосборочные предприятия, производители сельскохозяйственной и бытовой техники. Курсовые колебания активизировали иностранных производителей на выпуск продукции в России. Сейчас мы согласовываем переводные параметры по технической части — сечение проводов и применение комплектаций. Мы предлагаем аналоги, которые технически подходят для замены иностранных комплектующих. Производство в нашей стране для иностранцев становится выгодным и целесообразным.

— Какие крупнейшие проекты на российском рынке интересны в перспективе?

— Сейчас активно прорабатывается перспектива сотрудничества с одним из крупнейших российских предприятий, его название мы пока не разглашаем по определенным причинам. В 2019–2020 годах мы планируем начать сотрудничество с АвтоВАЗом: на данный момент мы обозначили себя потенциальным поставщиком. Сейчас заключен договор на поставку нашей продукции в тестовые системы, используемые при производстве автомобилей на АвтоВАЗе. Также «ИНКОМ» является поставщиком второго уровня для АвтоВАЗа. А зная специфику требований к поставщикам по политике качества, это направление мы взяли на вооружение на 2018–2019 годы для соответствия требованиям концерна. «Полагаем, что это позволит нам выйти на контрактную мощность». АвтоВАЗ — это массовые изделия, они не маржинальные, но потоковая часть производства важна, и полагаем, что выручка на старте проекта может составить от 500 млн руб. до 1,5 млрд руб.

— Какие задачи ставит перед собой компания?

— Стратегические задачи на ближайшие пять лет — это четырехкратный рост выручки предприятия. Это достаточно амбициозная задача, которая потребует больших организационных и финансовых усилий. Есть планы по развитию филиальной сети в России — открытие представительств на юге страны и территориальное приближение к АвтоВАЗу, следовательно, и численность нашего персонала увеличится. Кроме того, мы планируем расширяться в регионе. Еще мы активно прорабатываем сферу ВПК для поставки нашей продукции. Что касается дальнейших перспектив на зарубежном рынке, мы пока не рассматриваем данное направление: сейчас есть очень емкий сегмент на внутреннем рынке, на котором следует сосредоточить усилия. Сегодня не совсем понятен вектор развития внешней политики, поэтому на зарубежных рынках есть большие риски.



INCOM
ЗАВОД ЖГУТОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ООО «ИНКОМ»
Нижний Новгород,
ул. Июльских дней, 1
тел. +7 (831) 4-111-112
www.incomplant.com

«ПРЕДПРИЯТИЯ РЕГИОНА ДОКАЗАЛИ, ЧТО УМЕЮТ РАБОТАТЬ В СЛОЖНОЙ СИТУАЦИИ»

О РОЛИ НИЖЕГОРОДСКОГО ПАРЛАМЕНТА В КОРРЕКТИРОВКАХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ В 2016 ГОДУ И О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В 2017 ГОДУ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ АО КБ «АССОЦИАЦИЯ», ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ МИХАИЛ ГАПОНОВ.

Guide: Михаил Викторович, до выборов нового законодательного собрания Нижегородской области, которые состоялись в сентябре, вы руководили комитетом по экономике и промышленности. На ваш взгляд, какие основные задачи удалось решить комитету в ушедшем году?

Михаил Гапонов: В первую очередь я бы хотел отметить работу комитета, связанную с подготовкой изменений в федеральном законе «О государственном оборонном заказе» (ГОЗ). Прошло меньше года со дня принятия закона, и на федеральном уровне была услышана необходимость внести в этот нормативный акт серьезнейшие коррективы, о которых говорили нижегородские промышленники и депутаты законодательного собрания. Была проделана колоссальная работа с ведомствами, профильными подразделениями регионального и федерального правительств, сформировано общественное мнение, проведено множество совещаний с руководителями промышленных предприятий. Немалую роль в том, что наши поправки были учтены в новой редакции закона, сыграл и аппарат представительства президента в Приволжском федеральном округе. В результате наша цель — создать условия для эффективного развития оборонной промышленности и для исполнения ГОЗа в срок — была достигнута. Благодаря проделанной работе, предприятия получили возможность рассчитываться по цепочке кооперации, выделять средства на командировки сотрудникам, совершенствовать материально-техническую базу, стабильно сдавать продукцию и платить зарплату. Я считаю, что это главное достижение с точки зрения законодательной деятельности и показатель того, что работа была правильно и эффективно организована.

Г: Тем не менее в редакции закона сохранилось положение, которое сузило круг банков, с которыми могут работать исполнители ГОЗа. Как это

ограничение отразилось на деятельности региональных банков?

М. Г.: Во-первых, мы и не добивались корректировки этого положения, у нас были другие цели. Во-вторых, еще задолго до принятия этого закона некоторые региональные предприятия, которые являются исполнителями ГОЗа, перевели средства, поступающие по госконтрактам на счета федеральных банков. Таким образом, местные банки оказались готовы к возможным изменениям.

Г: Если говорить в целом о сотрудничестве законодательного собрания Нижегородской области V созыва с региональным правительством, насколько оно было эффективным?

М. Г.: На мой взгляд, за прошедшие годы нам удалось выстроить эффективную систему работы между законодательным собранием и правительством области по инвестиционным проектам. В частности, после предложения областного парламента, во время рассмотрения приоритетных инвестпроектов, правительство стало более тщательно изучать вопрос источников их финансирования. Сделано это для того, чтобы исключить ситуации, когда, например, источником финансирования проекта является корпоративный заем со ставкой 16% годовых, который не подразумевает получения прибыли. Правительство приняло точку зрения законодательного собрания о неэффективности подобных проектов с точки зрения поступлений в бюджет. В целом, я считаю, уровень проработки инвестиционных проектов в регионе очень хороший благодаря совместной системной работе законодательной и исполнительной власти.

Отдельно я бы отметил закон «О промышленной политике». Это рамочный нормативный акт, который определяет цели и задачи реализации промышленных проектов и набор допустимых методов, стимулирующих их реализацию.

Этот закон позволяет понять инвестору, чего от него ждут региональные власти и на какие меры поддержки он может рассчитывать. Благодаря закону «О промышленной политике» в регионе за последние годы удалось реализовать более 150 проектов.

Г: Если перейти к банковскому рынку Нижегородской области... В прошлом году система потеряла несколько игроков — лицензии были отозваны у банка «Богородский», «Форус Банка», Объединенного нацбанка, Профессионального кредитного банка. Насколько это существенные потери?

М. Г.: Я не заметил существенных изменений на рынке после того, как это произошло. Банк России продолжает работу по наведению порядка в банковской системе. Есть формальные требования, есть содержательные требования, несоответствие формальным и содержательным требованиям — повод для прекращения деятельности банка, что и произошло. У меня нет никаких оснований полагать, что Банк России был излишне требователен — его решения на устойчивость региональной банковской системы не повлияли. Процесс отзыва лицензий у банков, которые не справляются с работой и в результате уходят с рынка, уже воспринимается как привычный.

Г: В конце прошлого года ЦБ РФ предложил внести изменения в процедуру санации банков. Полномочия, которые сейчас принадлежат АСВ, предлагается передать структуре, полностью подотчетной Центробанку. Финансироваться работа этой структуры предположительно будет из специального фонда, созданного на средства регулятора. Как вы оцениваете этот законопроект?

М. Г.: На мой взгляд, определенная логика в этом есть. Хотя нет никаких оснований утверждать, что АСВ неэффективно выполняет свою работу, за результат санации банков отвечает ЦБ. Именно поэтому он имеет право определить, каким образом это лучше сделать. Если законопроект будет принят, то ход санации банков будет выведен из-под возможного субъективного фактора состояния организации-санатора.

Г: Еще один инструмент, который сейчас активно обсуждается, — это облигации федерального займа (ОФЗ) для населения. Предполагается, что они могут стать альтернативой банковским вкладам, доходность которых снижается. Насколько это перспективный механизм привлечения средств, источник пополнения пассивов? Может ли этот продукт оказаться востребованным у граждан?

М. Г.: По моим наблюдениям, ориентируясь на экономическую ситуацию, граждане перешли от потребительской стратегии поведения к сберегательной. На практике это выражается в том, что они стараются формировать вклады, причем в пределах размера компенсации. Что касается востребованности различных сберегательных инструментов, то в разных городах она

разная, и, например, рынок столиц сильно отличается от рынка крупных городов, тем более от районных центров. Поэтому унификация финансовых инструментов сегодня бессмысленна. Я полагаю, что на федеральном уровне ОФЗ, возможно, будут востребованы, в Нижегородской области этот инструмент вряд ли сыграет значительную роль.

Г: Как на фоне увеличения пассивной базы изменилось поведение банков в сегменте корпоративного кредитования?

М. Г.: Действительно, пассивная база сейчас формируется неплохо. Но, к сожалению, банки испытывают дефицит качественных заемщиков. Сегодня это основная проблема региональной банковской системы. Требования Банка России к заемщикам возрастают, и это объективная реальность. Спорный вопрос, хорошо ли это для экономики, но ЦБ отвечает за стабильность всей банковской системы, а мы — за стабильность вверенных нам средств организаций, и с этой точки зрения ужесточение требований оправдано.

Еще один нюанс связан с тем, что сегодня у большого количества заемщиков есть относительно качественные залоговые объекты, но банк не может превращаться в ломбард. Наша цель — не сконцентрировать у себя залоговые объекты, которые потом придется продавать, а уделять больше внимания анализу состояния бизнеса. Банки хотят и готовы кредитовать предпринимателей, но, к сожалению, темпы роста кредитного предложения со стороны качественного заемщика не соответствуют темпам роста пассивной базы.

Г: Каким, на ваш взгляд, будет 2017 год для бизнеса и для экономики Нижегородской области в целом?

М. Г.: Мы ждем обычного трудового года. Нужно понимать, что нет никаких оснований рассчитывать на бурный экономический рост. Но не прав тот бизнесмен, который умеет зарабатывать только на росте. С другой стороны, я не жду и никаких алармистских сценариев, ухудшения состояния экономики, существенного спада. Вот так где-то около ноля экономические показатели и будут колебаться. Настоящий предприниматель должен уметь работать в таких условиях, зарабатывать деньги, формировать налогооблагаемую базу, получать прибыль, платить зарплату и даже развивать бизнес.

Что касается региональной экономики, то предприятия региона доказали, что умеют работать в сложной ситуации. Это связано с тем, что в структуре экономики Нижегородской области высока доля глубокой переработки, что ГОЗ, на который приходится существенная часть промышленных заказов, выполняется в срок. Поэтому, я считаю, Нижегородская область сохранит существующие темпы, что некоторый рост по итогам 2017 года мы получим, с вызовами справимся, хотя для всего этого потребуются труд.

Беседовала АЛЕКСАНДРА ВИКУЛОВА



РОМАН ВРЕШНИН

По всем фронтам

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ КОЛЬЦЕВОЙ ЗАГОТОВКИ ДЛЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ «РУСПОЛИМЕТ» ЗАВЕРШИЛ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРОГРАММУ, КОТОРАЯ ДЛИЛАСЬ ДЕСЯТИ-ЛЕТИЕ, А ПОСТАВЩИК ДРОБИЛЬНО-СОРТИРОВОЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ЗАВОД «ДРОБМАШ» ДИВЕРСИФИЦИРОВАЛ БИЗНЕС. ОБ ЭТОМ СООБЩИЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОБОИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВИКТОР КЛОЧАЙ.

ОРИЕНТАЦИЯ НА ЭКСПОРТ

Финансовые показатели поставщика кольцевой заготовки для гражданского авиастроения, общего и энергетического машиностроения ПАО «Русполимет», в 2016 году оказались лучше, чем в 2015-м. Несмотря на то, что на предприятии незначительно снизилась выручка, оно нарастило объемы продаж продукции на экспорт до 11 млн евро, говорит Виктор Клочай. В 2017 году предприятие планирует увеличить объемы экспортных поставок на 22% до 9 млрд руб. по сравнению с 2016 годом. По его словам, «Русполимет» выиграл два тендера на сумму около 35 млн евро на поставки своей продукции для компании Honeywell (США).

Успешно позиционировать себя на зарубежных рынках заводу во многом помогла программа модернизации, которая длилась в течение нескольких лет и в основном объеме была завершена в 2016 году. Так, в мае прошлого года на «Русполимете» состоялся запуск ковочного пресса усилием 3,5 тыс. т итальянского производителя Danieli. Пресс обрабатывает слитки диаметром до 1200 мм и массой до 12 т и обеспечивает выпуск поковок различного вида — тел переменного сечения, заготовок на валки. Также он работает на подкатку для кольцепрокатного производства. С запуском пресса возможности предприятия существенно расширились.

Вместе с ковочным прессом Danieli начал работать новый автоматизированный рельсовый манипулятор грузоподъемностью 12 т. Эта машина позволяет за 35–50 сек. после выемки изделия из печи отправить его на закалку, что обеспечивает более высокий уровень обработки продукции и меняет процесс ее производства в целом. Кроме того, на «Русполимете» были установлены новые термические и нагревательные печи, в том числе 14-тонная печь электрошлакового переплава на участке спецметаллургии. Все в комплексе повышает технологические мощности и компетенции «Русполимета», позволяет обеспечить предприятие новыми заказами.

Модернизация «Русполимета» продолжена, хотя основной её десятилетний этап был успешно завершен в прошлом году — в год празднования полутораугодового юбилея предприятия.

В феврале завод планирует запустить еще одну печь электрошлакового переплава, а во втором полугодии установить радиальноковочную машину, что расширит продуктовую линейку предприятия. «Поскольку наши клиенты ждут от нас не просто полуфабрикатов, а готовых изделий, то развитие механической обработки остается генеральной задачей, которую компания будет реализовывать в 2017 году», — подчеркнул Виктор Клочай.

«ДРОБМАШ» МОБИЛИЗОВАЛСЯ

Завод «Дробмаш» в 2016 году расширил производство. Предприятие, которое раньше специализировалось на стационарной дробильно-сортировочной технике, выпустило первые мобильные машины. Реализация проекта проходила с государственной поддержкой: по соглашению с федеральным Фондом развития промышленности и по программе субсидирования Минпромторга РФ. К 2020 году предприятие выпустит 18 новых видов ДСО с учетом дополнительных модификаций. Но уже в прошлом году новые машины нашли своих покупателей. Пока оборудование поставляется в основном заказчикам из России, хотя в перспективе «Дробмаш» планирует выйти на зарубежные рынки — в страны Ближнего Востока и Южной Америки.

Кроме того, в прошлом году предприятие пошло по пути диверсификации бизнеса, трансформировав площадку в промышленный парк, его резидентами



стали компании, в уставном капитале которых, в том числе, участвует «Дробмаш». Так, в Выксе появилось ООО «Промтехника-Приволжье», которое занимается производством доильных роботов «Чародей» по бельгийской технологии. ООО НПП «Транскузмаш» планирует выпускать демфирующие устройства для вагоностроительных предприятий, ООО «Гордробмаш» займется производством лебедок для горной промышленности. В результате была реорганизована площадка самого «Дробмаша», который переехал в один корпус, тогда как раньше производственные мощности занимали всю территорию, осложняя логистику.

В 2017 году «Дробмаш» планирует освоить выпуск новых видов продукции, для чего был модернизирован один из цехов. Предприятие планирует выпускать сначала вспомогательную, а потом и основную стапельную оснастку для авиастроения, устройства для транспортировки различных видов топлива и отходов компаний атомной отрасли, а также локализовать производство техники для очистки русел рек. Компания ведет переговоры с банками о предоставлении инвестиционного кредита на 600–700 млн руб. «в длинную».

КОСМИЧЕСКИЕ ТЕМПЫ

Как сообщил Виктор Клочай в рамках проекта порошковой металлургии «Гранком», планируется начать производство металлических порошков и гранул на базе технопарка «Саров» в поселке Сатис Нижегородской

области. Речь идет об инструментальных сталях, которые используются в авиастроении и энергетическом машиностроении и быстрорежущих сталях. Металлические порошки могут реализовываться на рынок в готовом виде и использоваться для нужд «Русполимета». Объем инвестиций в проект превышает 1 млрд руб. Он реализуется софинансированием со стороны «Русполимета», технопарка и Фонда развития промышленности. Предполагается, что в перспективе на той же площадке будет пущена линия по капсулированию порошков и их газостатированию. Металлические заготовки, произведенные таким образом, более однородны по составу, обладают повышенной твердостью, прочностью и пластичностью, чем полученные литьем. По словам Виктора Клочая, сейчас полностью готов инженерный и технологический проект будущего производства. В марте «Гранком» планирует приступить к строительству предприятия, и до конца лета — подписать контракты на поставку оборудования. Таким образом, если поставка оборудования будет выполнена весной 2018 года, то к концу лета 2018 года предприятие сможет его запустить, рассказывает Виктор Клочай, добавляя, что это «космические темпы».

РУСПОЛИМЕТ



ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ОТКРЫЛА ВТОРОЙ ФРОНТ

ПОПРАВКИ К ЗАКОНУ О ГОСОБОРОНЗАКАЗЕ (ГОЗ) С УЖЕСТОЧЕНИЕМ КОНТРОЛЯ ЕГО ИСПОЛНЕНИЯ СОЗДАЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРУДНОСТИ БОЛЬШИНСТВУ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ. НИЖЕГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ В ЧИСЛЕ ДРУГИХ РОССИЙСКИХ СУБЪЕКТОВ ЛОББИРУЕТ ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ ВОЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РАБОТАТЬ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНО ПРИ СОХРАНЕНИИ ДОЛЖНОГО КОНТРОЛЯ ГОСУДАРСТВА. ЧАСТЬ ПРИНЦИПИАЛЬНЫХ КОРРЕКТИРОВОК, ПРЕДЛОЖЕННЫХ НИЖЕГОРОДСКИМИ ПРОМЫШЛЕННИКАМИ, УЖЕ БЫЛА УЧТЕНА В ПОПРАВКАХ К ФЕДЕРАЛЬНОМУ ЗАКОНУ, ОБНОВЛЕННОМУ В 2016 ГОДУ. НО ЛОББИСТЫ НАСТАИВАЮТ НА ДАЛЬНЕЙШЕМ СМЯГЧЕНИИ УСЛОВИЙ РАБОТЫ И УЖЕ ПОДГОТОВИЛИ НОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ФЗ.

РОМАН РЫСКАЛЬ, АННА ПАВЛОВА

Последние два года предприятиям оборонно-промышленного комплекса работать стало гораздо сложнее. Поправки, внесенные в закон «О гособоронзаказе» (ФЗ № 275) в 2015 году, ужесточили систему контроля исполнения ГОЗа. Но в прошлом году нижегородские промышленники добились пересмотра некоторых законодательных норм. В частности, головные исполнители ГОЗа получили возможность финансировать закупки необходимого сырья и комплекующих для выполнения ГОЗа из авансовых платежей и использовать их для покрытия кредитов на текущую деятельность. Кроме того, был скорректирован механизм перечисления прибыли после частичного исполнения контракта головным исполнителем и соисполнителем ГОЗа по заказам с длительным технологическим циклом. Также предприятиям разрешили списывать средства со спецсчетов для выплат социальных гарантий и компенсаций сотрудникам. Решающую роль в этом сыграло обсуждение законопроекта на совете законодателей в Санкт-Петербурге в мае 2016 года, когда депутаты нижегородского парламента представили свои поправки коллегам из других регионов и они были поддержаны комиссией по экономической и промышленной политике.

Тем не менее проблемы остались: деньги на специальных счетах банков по-прежнему невозможно использовать как собственные средства предприятий — соответственно, оплачивать расходы на оборудование по лизинговым схемам, необходимую для выполнения заказа электроэнергию, а также командировочные сотрудникам. Кроме того, отмечают участники рынка, предприятиям по-прежнему приходится открывать множество счетов для каждого соисполнителя ГОЗа, что приводит к дополнительным расходам на их обслуживание.

Эти и другие сложности заставляют оборонные предприятия снова добиваться корректировки федерального законодательства. Свои предложения нижегородские промышленники направили в комитет по обороне и безопасности Совета Федерации. Он учел предложения коллег из регионов и положил их в основу рекомендаций, направленных в Госдуму и Правительство РФ. В их числе пожелания Центробанку разработать меры, касающиеся процентной политики уполномоченных банков в отношении кредитов головным исполнителям ГОЗа. Кроме того, предприятия просят предоставить им право перечислять остатки средств со спецсчета по исполнению госконтракта на иные счета.

Оборонщики полагают, что и в этот раз их предложения будут учтены. «Если один раз законодательному собранию, НАПП и промышленникам удалось отстоять интересы бизнеса и отредактировать спорные моменты в законе, то и второй раз может получиться», — надеется заместитель генерального директора Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей Виктор Зеленкевич.



ДМИТРИЯ САЗОНОВА

ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАГРУЖАЮТ КОНТРАКТАМИ Впрочем, вопреки сложностям, нижегородские предприятия с исполнением гособоронзаказа справляются вполне успешно. Глава комитета по экономике и промышленности Нижегородской области, генеральный директор Арзамасского приборостроительного завода Олег Лавричев говорит, что ГОЗ 2016 года выполнен в полном объеме. По его словам, если у предприятий и возникали накладчики, все ситуации в обязательном порядке были согласованы с Минобороны. Замминистра промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области Игорь Сазонов рассказал, что объем промышленного производства по ГОЗ в 2016 году вырос на 10%, а доля предприятий ОПК в общей структуре впервые превысила 20% и достигла 240 млрд руб. Число подписанных контрактов по ОПК в прошлом году возросло более чем в два раза. По словам господина Сазонова, в 2017 году отрасль ожидает рост на 13%.

Тем не менее участники рынка и наблюдатели не вполне разделяют министерский оптимизм. Так, генеральный директор Нижегородской ассоциации промышленников и предпринимателей Валерий Цыбанев отмечает, что 2016 год стал последним «жирным» периодом для предприятий ОПК. «По некоторым направлениям и отдельным видам техники уже в 2017 году идет снижение. В 2018 году программа госперевооружения уже будет практически завершена и пойдет спад контрактов», — подчеркнул господин Цыбанев. По его словам, ситуация осложняется тем, что далеко не у всех оборонных заводов есть производство гражданской продукции, хотя многие, оценивая свои перспективы, уже начали задумываться о диверсификации. Это потребует не только времени, но и вложений в модернизацию. Например, подчеркнул генеральный директор НАПП, предприятия радиоэлектронной отрасли вряд ли смогут конкурировать с восточными лидерами рынка бытовой техники и про-

В ОБОРОННОМ ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ЧИСЛО ПОДПИСАННЫХ КОНТРАКТОВ ВЫРОСЛО ВДВОЕ

изводить превосходящие по качеству мониторы или телевизоры в условиях распределенного рынка. «Мне кажется, государство должно изыскивать возможности для новых заказов. Это важно для технической, экономической и промышленной безопасности», — отмечает господин Цыбанев.

БАНКИ ПОНЕСЛИ РАСХОДЫ Сложности работы в условиях новых норм законодательства о ГОЗ отмечают и уполномоченные банки. Сегодня в Нижегородской области к целевому сегменту военно-промышленного комплекса, обслуживаемого банками, относятся 60 предприятий и организаций. Но с учетом поставщиков разных уровней количество таких компаний исчисляется сотнями. В частности, Волго-Вятский банк Сбербанка России на территории региона в рамках закона о ГОЗе оказывает услуги банковского сопровождения более чем 300 нижегородским предприятиям. У банка открыто около 100 счетов головным исполнителям госконтрактов и 5,2 тыс. соисполнителям. В нижегородском филиале ВТБ в рамках программы сопровождения ГОЗ открыто более 2 тыс. отдельных банковских счетов, при этом на головных исполнителей приходится 5% счетов, а на соисполнителей — 95%. Последний, в частности, в рамках закона о гособоронзаказе обслуживает НИТЕЛ, ЦНИИ «Буревестник», ННИПИ «Кварц», НАЗ «Сокол», заводы «Теплообменник» и «Красное Сормово», ЦКБ «Лазурит», Нижегородский машиностроительный завод и другие. «Безусловно, число клиентов, выполняющих ГОЗ, с момента вступления в силу закона ФЗ №275 увеличилось. С сентября 2015 года филиал ВТБ в Нижнем Новгороде принял на обслуживание 358 новых клиентов», — рассказывает управляющий нижегородским филиалом банка ВТБ Игорь Рожковский.

При этом банки, уполномоченные сопровождать гособоронзаказ, и раньше работали со многими участниками рынка, которые помимо расчетных счетов открыли и спецсчета по ГОЗ. «Так как это специализированная отрасль, количество игроков в ней не меняется сильно, и практически все из них используют наши продукты. Сбербанк выделяет предприятия ОПК в целевой фокусный сегмент со специализированными продуктами», — рассказывает директор управления по работе с клиентами машиностроения Волго-Вятского банка Сбербанка Константин Хрисанов.

Банкиры не скрывают, что аккредитованным кредитным учреждениям приходится нести дополнительные расходы, тем более что закон предписывает банкам вести финансовое сопровождение госконтрактов без взимания платы. Сбербанку, например, пришлось организовать центры проведения платежей в Москве и Екатеринбурге. «Вместе с тем наша техническая инфраструктура по большому счету уже была готова. Мы активно развивали в последние годы системы дистанционного обслуживания, электронного документооборота, и они полностью подошли для работы в рамках ФЗ 275», — отмечает господин Хрисанов. С другой стороны, хотя аккредитованные банки не получают доходов от операций по отдельному счету, сопровождение контрактов по ГОЗ позволяет наращивать клиентскую базу, а также предоставлять клиентам ГОЗ иные банковские продукты и осуществлять кросс-продажи, приносящие доход, отмечает Игорь Рожковский.

Дополнительной статьей расходов для банков также становится организация и проведение обучающих семинаров для исполнителей ГОЗ, которые позволяют снять все вопросы по работе в рамках нового законодательства. В самом начале запуска системы банковского сопровождения контрактов ГОЗ сложности были и у клиентов, и у банков, напоминает Игорь Рожковский: «Например, от клиентов поступало много вопросов о том, какие подтверждающие документы необходимо предоставлять по той или иной операции, как получить номер отдельного счета для его включения в контракт. Было неясно, как осуществить перевод иностранной валюты в пользу иностранного исполнителя в условиях, когда покупка валюты является запрещенной операцией по отдельному счету».

В целом участники рынка и власти смотрят в будущее оборонно-промышленного комплекса с оптимизмом. По словам замминистра промышленности Нижегородской области Игоря Сазонова, рост показателей предприятий ОПК в 2017 году составит 13%. Что касается иницируемых поправок нижегородских промышленников к закону о ГОЗе, в Госдуме не исключают их поддержки. Как рассказал парламентарий Денис Москвин, участники рынка демонстрируют системный взгляд на проблему и комитет по промышленности Госдумы изучит их предложения. ■

ШЕСТЬ ДЕСЯТИЛЕТИЙ РОСТА АПЗ

В этом году Арзамасский приборостроительный завод имени П. И. Пландина (АПЗ) отмечает юбилей. Генеральный директор АПЗ Олег ЛАВРИЧЕВ рассказывает об итогах работы за 2016 год и о достижениях предприятия за 60 лет.



Генеральный директор АО АПЗ
О. В. ЛАВРИЧЕВ

— Олег Вениаминович, как изменился профиль работы АПЗ со времени основания предприятия?

— Арзамасский приборостроительный завод был основан в 1957 году как предприятие по выпуску датчиков и приборов для авиации. Завод рос и развивался вместе со страной: победы и достижения, работа в условиях дикого рыночного поля перестройки, диверсификация производства, освоение и закрепление на новых сегментах рынка. Массовое производство продукции гражданского назначения началось именно в перестроечные времена. Накопленный предприятием интеллектуальный потенциал, коллектив, «заточенный» работать с высочайшим уровнем ответственности, позволили создать изделия гражданского назначения, пользующиеся спросом и по сей день. Тогда и появилось на заводе выражение «военное качество мирной продукции». Сейчас в активе АПЗ — приборы учета газа, воды, тепла, измерительные системы алкогольной продукции и различных многокомпонентных смесей, элементы гидравлики для дорожно-строительной техники, медицинское оборудование. Арзамасские приборостроители справились и показали другим пример, как эффективно работать в новых условиях.

Тема гражданской продукции не закрыта и на современном этапе, тем более что экономические условия легкими снова не назовешь. Но диверсификация производства идет уже на качественно ином уровне. Сейчас речь идет о создании современных конкурентоспособных линеек «гражданки» с хорошим рыночным потенциалом и рентабельностью, о расширении рынков сбыта и значительной динамике продаж. Сегодня АПЗ напрямую экспортирует продукцию в Казахстан, Беларусь, Киргизию, Молдавию, Армению, Монголию, и это далеко не полный список.

— Но оборонная отрасль по-прежнему остается для предприятия первостепенной?

— Разумеется. АПЗ в первую очередь — одно из ведущих предприятий российского оборонно-промышленного комплекса. Наш насущный хлеб — проектирование и производство приборов для авиационной, космической, ракетной отраслей. И создание Войск воздушно-космической обороны России, рождение нового вида войск — Воздушно-космических сил России — это важная для предприятия тема. Это новые, поистине космические задачи, и, чтобы не потерять свою эффективность, завод модернизируется и качественно повышает профессиональный уровень кадрового состава.

— Какой объем производства приходится на долю ГОЗ?

— Предприятие обеспечивает выполнение первоочередных задач безопасности страны, которые напрямую связаны с выпуском новой техники. Почти 90% продукции производится в рамках ГОЗ. Госзаказ вырос и существенно загрузил заводские мощности, более того, потребовалось ввести в строй новый сборочный цех № 41, созданный с учетом самых современных требований к сборочному процессу высокоточных элементов и блоков управления. Только за последний год принято на работу около 600 новых сотрудников. Сегодня на предприятии трудятся более 6,8 тыс. человек. У нас действительно много работы. Завод работает в три смены, практически без выходных. Но план мы выполняем уверенно и в срок, причем завод демонстрирует рост не менее 20% ежегодно. Конечно, все это стало возможным только благодаря нашим людям, профессионалам своего дела.

— Насколько сложно предприятию стало выполнять госзаказ (ГОЗ) после внесения изменений в соответствующий закон?

— Изменения в законе о ГОЗе являются для нас большой темой. Деятельность оборонных предприятий напрямую зависит от госзаказа. По новым механизмам финансирования контрактов по ГОЗ уже сегодня выявлен ряд существенных проблем, негативно влияющих не только на его выполнение, но и на экономическое состояние предприятий ОПК. Мы — неравнодушные руководители оборонных предприятий Нижегородской области — забили тревогу, выступив с инициативой пересмотра ряда норм закона, и были услышаны. Спустя девять месяцев после принятия поправок к федеральному закону, в него были внесены изменения, которые решили часть проблем. Тем не менее необходимость решения ряда острых вопросов, осложняющих работу предприятия в новых условиях финансирования, по сей день остается актуальной. И мы намерены добиваться дальнейшего совершенствования закона о ГОЗе.

— Вкладывается ли предприятие в модернизацию производства?

— Несмотря на трудности, АПЗ в рамках перспективной госпрограммы во-

оружия продолжает обновление выпускаемой военно-технической продукции и активно участвует в производстве компонентов для многих образцов новой техники. Ежегодно на приобретение нового современного оборудования выделяется более 400 млн руб. Не стал исключением и 2016 год — всего на техперевооружение и ремонт было направлено 947 млн руб. В первую очередь это делается, чтобы повысить интенсивность производства, качество продукции и увеличить мощности.

Кроме того, в январе 2017 года я подписал приказ о создании обособленного структурного подразделения АПЗ — производственного департамента, находящегося в Рязани. Необходимость создания нового подразделения связана, в первую очередь, с дефицитом производственных мощностей и квалифицированных кадров для выполнения заказов. Департамент на базе Рязанского



ООО «НПЦ завода «Красное знамя» позволит разгрузить наши участки по монтажу и сборке электронных блоков. Рязанские предприятия специализируются на производстве электроники и обладают необходимыми высококвалифицированными кадрами. Кроме того, изготовление плат для электронных блоков размещено на сегодня в основном на заводе «Красное знамя», то есть производство блоков теперь будет находиться на одной площадке. Это позволит оптимизировать затраты нашего предприятия, завод будет получать блоки на сборку уже протестированными и надлежащего качества.

— Каковы объемы производства АПЗ?

— За последние годы мы в несколько раз увеличили этот показатель: на сегодня он достигает почти 10 млрд руб. Для сравнения, в кризисный 2008 год, когда я возглавил завод, объем производства составлял лишь немногим более 2 млрд руб. Набранные темпы роста сохраняются и сегодня: в 2016 году рост объемов производства в сравнении с 2015 годом составил 34%. Это во многом связано с тем, что мы провели глубокую модернизацию, используя для этого кредиты коммерческих

банков, собственную выручку и прибыль, которая оставалась в распоряжении предприятия. При этом мы не участвовали и до сих пор не участвуем ни в одной федеральной целевой программе, хотя продолжение модернизации завода остается актуальным вопросом по сей день.

— Насколько сложно сегодня предприятию найти в Арзамасе подходящие кадры?

— Эту проблему мы решаем сами. АПЗ транслирует на область и страну свой положительный опыт по созданию современных образовательных площадок. По нашей инициативе и с участием промышленных предприятий города в декабре 2015 года в Арзамасском приборостроительном колледже имени П. И. Пландина открылся ресурсный центр подготовки кадров для инновационных производств оборонно-промышленного комплекса по

выпуску высокотехнологичных систем противоракетной и противовоздушной обороны. Сформирована полноценная материальная и учебная база с современным оборудованием для обучения радио-монтажников, наладчиков станков с ЧПУ. Кроме того, создаются специальные лаборатории — прототипы рабочих участков, а на предприятии появляются учебные высокотехнологичные места. В прошлом году 25 человек закончили колледж с отличием, и почти все пришли работать на АПЗ. Из 200 выпускников различных специальностей более 50 ежегодно вливаются в наш коллектив. Кроме того, свыше 350 рабочих завода прошли в ресурсном центре курсы повышения квалификации. Результат отличный. В Арзамасском филиале НГТУ им. Алексеева создана базовая кафедра «Инновационные промышленные технологии», которой руковожу я. Она занимается подготовкой магистров по тем специальностям, которые являются актуальными для предприятия. Также в филиале восстановлена подготовка специалистов по гироскопии — основы всех наших приборов.

ГОД ПЕРЕХОДЯЩИХ ПОЛНОМОЧИЙ

В ДЕКАБРЕ 2016 ГОДА ГУБЕРНАТОР И ЗАКСОБРАНИЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПЕРЕСМОТРЕЛИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ С ОРГАНАМИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ (МСУ), ВЕРНУВ МУНИЦИПАЛИТЕТАМ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ. ПОЛИТИЧЕСКАЯ БОРЬБА ЗА ИХ ВОЗВРАТ НАЧАЛАСЬ С КРИТИКИ РАБОТЫ ОБЛАСТНОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА: МУНИЦИПАЛИТЕТЫ ДЗЕРЖИНСКА, АРЗАМАСА И НИЖНЕГО НОВГОРОДА ЗАГОВОРИЛИ О НЕЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ С ИНВЕСТОРАМИ В РЕЗУЛЬТАТЕ СВЕРХЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ВЛАСТИ И СРЫВЕ ПРОГРАММ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ.

РОМАН КРЯЖЕВ

Основные административные рычаги влияния на строительно-девелоперский бизнес правительство Нижегородской области получило еще в начале 2015 года. Но большая его часть ушла на выполнение работы областного департамента градостроительства, которому предстояло решать новые задачи. Документооборот в сфере предоставления земельных участков в муниципальных образованиях затормозился, что и стало поводом для возмущений со стороны городов Нижегородской области. Власти Дзержинска говорили, что в разы упало число выданных разрешений на строительство, поступления от продажи неразграниченных земельных участков едва превысили 1 млн руб., а сроки рассмотрения заявок инвесторов затянулись. Администрация и депутаты Нижнего Новгорода сообщили, что после передачи на региональный уровень документации на проведение аукционов по продаже прав развития застроенных территорий (РЗТ) город за два года недополучил порядка 2,5 млрд руб. В результате региональное законодательство было пересмотрено в пользу органов МСУ. Им вернули полномочия в утверждении изменений правил землепользования и застройки, утверждении документации планировки территории, право проводить торги по РЗТ, выдавать разрешения на строительство и реконструкцию объектов, ввод их в эксплуатацию. Также муниципалитеты получили право предоставлять неразграниченные земельные участки под ИЖС, дачи, сады, гаражи, фермы, ведение личного подсобного хозяйства и прочие цели. Так, Нижнему Новгороду передали документацию на 122 таких земельных участка, которые город планирует начать выставлять на торги. Однако самые большие надежды в мэрии возлагают на продажу территорий под жилищное строительство по схеме РЗТ. «Я дал поручение, чтобы плотно работали с инвесторами, посмотрели, почему они не приходили на торги. Время для экономики сейчас не простое. Но надо сесть и проговорить, какие изменения внести, может быть, снять какие-либо обременения, чтобы бизнес пришел и начал строить», — говорит глава администрации Нижнего Новгорода Сергей Белов.

БЕЗ ПРАВА НА РАЗВИТИЕ Как показала практика, торги по продаже прав развития застроенных территорий, предусматривающие расселение и снос аварийного и ветхого фонда за счет инвестора, действительно не пользуются популярностью. Так, в 2015 году региональные власти сумели реализовать в Нижнем Новгороде лишь четыре застроенные территории, перечислив в бюджет около 100 млн руб. В прошлом году на единичные торги по РЗТ инвесторы не пришли. В декабре 2016 года перед передачей полномочий регион сделал последнюю попытку продать сразу 12 участков в центральной части города, общая стартовая стоимость которых составила 865 млн руб. Однако ни один лот не был продан. Отсутствие покупателей в мингосимущества Нижегородской области объяснили кризисом на рынке недвижимости, подчеркнув, что снижали цену на 30% от первоначальной оценки. «Эти



РОМАН КРЯЖЕВ

В 2016 ГОДУ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 452 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ

торги на какой-то период вообще были остановлены, потому что бизнес не покупал ничего. Мы встречались с инвесторами, пытались корректировать и стоимость, и условия торгов, но было тяжело», — рассказала бывший министр по инвестиционной политике Наталия Казачкова, перешедшая на работу в городскую администрацию.

Эксперты согласны, что в период падения спроса ни один здравомыслящий застройщик приобретать участки по программе РЗТ не станет — затраты на расселение старого жилья трудно прогнозируемы, а начальная стоимость права развития достаточно высока — сравнительно небольшие кварталы центра Нижнего были оценены в 30–165 млн руб. «Мало того, обязательная процедура создания и утверждения проекта планировки и межевания (ППМ) затянута по срокам. Даже для одного дома, не говоря уже о жилом комплексе, это минимум год. Во-вторых, в центре Нижнего территории РЗТ часто попадают в границы объектов культурного наследия, а сейчас их охранные зоны достигают 300 м. Застройщика в задании на разработку ППМ обязывают это учитывать, что вкупе с ограничением по этажности может сделать проект нерентабельным», — говорит директор Нижегородского центра научной экспертизы Татьяна Романчева. Она отметила, что многие территории, реализованные в прошлые годы, остались не застроенными новым жильем, застряв на стадиях расселения ветхого фонда и подготовки документации.

Администрация Нижнего Новгорода настроена оптимистично и обещает пересмотреть условия в пользу застройщиков. Из доклада начальника департамента строительства Юрия Щеголева следует, что подготовлена документация на 49 земельных участков для проведения аукционов РЗТ

и прогнозируемые доходы города от них составят 1,1 млрд руб. — то есть на порядок больше, чем было выручено в предыдущие два года.

Неофициально собеседники в мэрии говорят, что ориентироваться на реальность этих цифр в 2017 году, очевидно, не стоит. Конечно, власти мечтают за счет доходов от РЗТ запустить остановленную в 2015 году программу волнового переселения граждан из аварийного жилья. Она предусматривала продажу расселяемых площадок и реинвестирование выручки в строительство нового жилья по муниципальному заказу. На удачном старте муниципалитет смог построить пять многоквартирных домов, в которые заехали 725 семей. С возвратом градостроительных полномочий у мэрии появляется возможность построить еще два многоквартирных дома, говорит Юрий Щеголев. Однако бюджетные доходы от продажи земли явно будет регулировать рынок, а не чиновники.

РЫНОК МОНОПОЛИЗИРУЕТСЯ Состояние первичного рынка жилья при этом показывает, что наиболее устойчивы и успешны оказались крупные нижегородские застройщики, сумевшие после острого периода кризиса 2014–2015 годов пережить экономику своих проектов и снизить цены за счет управления себестоимостью строительства.

По данным городской администрации, в Нижнем Новгороде в 2016 году было введено в эксплуатацию 452 тыс. кв. м жилья, в том числе 328 тыс. кв. м пришлось на многоквартирные дома (МКД). При этом едва ли не две трети объемов МКД в городе построили две компании — «Столица Нижний» (сдала, по официальным данным, 92,7 тыс. кв. м жилья) и «Жилстрой-НН» (83,5 тыс. кв. м). На третье место вышел застройщик «Экоград» (36 тыс. кв. м), строящий в Новинках поселок из малоэтажных домов «Окский берег». Нижний Новгород не достиг поставленной властями планки ввести 600 тыс. кв. м жилья. Из-за кризиса и падения спроса годовой план был

выполнен только на 74%, а на 2017 год город заложил консервативный прогноз, снизив планку до 500 тыс. кв. м введенного жилья. При этом застройщики-лидеры, преодолев шок начала 2015 года, чувствовали себя довольно уверенно. Заместитель генерального директора «Столицы Нижний» Борис Замский говорит, что с точки зрения продаж 2016 год был удачным для компании: за счет широкого предложения и снижения цен компания продала в строящихся ЖК более 100 тыс. кв. м, заняв более четверти рынка, и намерена нарастить продажи в будущем.

Группа «Жилстрой-НН» оптимизировала под изменение спроса свои проекты и планировки «антикризисных квартир». «2016 год был для нас хорошим. За счет дозированного спроса в разных по месторасположению жилых комплексах («Бурнаковском», «Мончегории», «Кораблях») меньше 100 квартир в месяц мы не продавали. Но новых проектов в прошлом году мы заложили меньше, хотя в этом вернулись к прежним объемам, загрузив свое производство», — говорит директор по маркетингу «Жилстрой-НН» Ольга Сажина. По ее словам, земельный банк компании и планы по строительству ста многоквартирных домов рассчитаны на пять лет вперед: «На это время у нас вообще с работой проблем нет, а дальше посмотрим».

У «Столицы Нижний», главного конкурента «Жилстрой-НН», площадок еще больше. Только строительство ЖК эконом-класса «Новая Кузнечиха», который группа выведет на рынок в 2017 году, запланировано очередями на 7–10 лет. С такими горизонтами планирования застройщики-лидеры спокойно воспринимают передачу полномочий, отмечая, что они нормально работали с областным правительством и с городской администрацией тоже сработаются: процессы оформления градостроительной документации им давно понятны.

Эксперт Татьяна Романчева опасается проблем, которые могут возникнуть, отмечая, что очередная передача полномочий потребует перестройки документооборота и бизнесу нужно будет к этому процессу принаравливаться. «Мы переживаем кризисные годы. В прошлом году в Нижнем Новгороде начато строительство 29 новых домов, а обычно эта цифра была в районе 60 в хорошие годы. То есть через год-полтора мы не можем ждать большого ввода жилья. Если сейчас к тому же будет затяжка со сроками выдачи разрешений на строительство, мы можем получить еще больший дефицит сдачи объектов в будущем», — предполагает она. Среди тенденций 2016 года госпожа Романчева отметила снижение темпов ввода жилья за счет низкой базы 2015–2016 годов, усиление конкуренции среди застройщиков эконом-класса и в целом снижение их количества за счет ухода небольших игроков со строительного рынка и его монополизации. Этому в какой-то мере поспособствуют и вступившие в силу в 2017 году поправки к ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве...», ужесточившие требования к ответственности застройщика перед гражданами, участвующими в долевом финансировании строительства объекта. ■

«ГЛАВНОЕ — НЕ ПРОСТО ПОСТРОИТЬ СТАДИОН, А СДЕЛАТЬ ЕГО ПРИГОДНЫМ ДЛЯ РАБОТЫ»

СТАДИОН «НИЖНИЙ НОВГОРОД», КОТОРЫЙ МОСКОВСКАЯ КОМПАНИЯ «СТРОЙТРАНСГАЗ» ВОЗВОДИТ НА СТРЕЛКЕ ОКИ И ВОЛГИ К ЧЕМПИОНАТУ МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА, ДОЛЖЕН БЫТЬ СДАН УЖЕ К КОНЦУ 2017 ГОДА. О ТОМ, НА КАКОМ ЭТАПЕ НАХОДИТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ГЛАВНОГО ОБЪЕКТА К МУНДИАЛЮ, КАКИЕ НИЖЕГОРОДСКИЕ КОМПАНИИ ВЫПОЛНЯЮТ ПОДРЯДНЫЕ РАБОТЫ И С КАКИМИ СЛОЖНОСТЯМИ СТОЛКНУЛСЯ «СТРОЙТРАНСГАЗ», РАССКАЗЫВАЕТ РУКОВОДИТЕЛЬ НИЖЕГОРОДСКОГО ПРОЕКТА КОМПАНИИ СЕРГЕЙ ПИЧУШКИН.

Guide: Какие работы ведутся на площадке в данный момент? Можно ли говорить, что проект вышел на финишную прямую?

Сергей Пичушкин: Мне бы хотелось ответить на ваш вопрос, что мы находимся на завершающей стадии строительства, но на самом деле сейчас ведется основной этап работ. Тем не менее у стадиона уже появились характер и энергетика, которую можно почувствовать. Сейчас практически завершены работы по возведению монолитных конструкций, в этом плане нам осталось только залить первый ярус трибун, но сделать это мы сможем только после того, как с территории будут вывезены временные поддерживающие конструкции. Работы одновременно ведутся по всему объекту: на нулевой отметке, на первом и втором этажах, на входных группах, а в секторе «А» на всех пяти этажах стадиона сразу.

G: А на каком этапе находится подведение коммуникаций и инженерных сетей? Укладываетесь ли вы в сроки?

С. П.: Мы их даже опережаем. Например, в соответствии с госконтрактом работы по наружным сетям водоснабжения должны быть закончены в сентябре этого года. Но уже сейчас готовность этих сетей составляет 99%. Да и оставшийся один процент пока не выполнен только потому, что часть колодцев расположена под подкрановыми путями.

Более того, мы досрочно проложили большинство наружных коммуникаций. Например, готовность ливневой канализации составляет более 95%, хозяйственно-бытовой канализации — 85%, теплосетей — 92%. То есть в среднем готовность наружных сетей превышает 90%. Весной мы восстановим колодцы и завершим строительство всех сетей, однако готовы к работе системы будут только после пуско-наладки и нескольких этапов испытаний. Мы уделяем этим задачам особое внимание. Потому что самое главное — не просто построить стадион, а сделать его пригодным для работы: чтобы он отвечал всем нормам, чтобы было достаточно свежего воздуха, освещения, вода подводилась и отводилась, чтобы было тепло.

G: В нашем климате особенно важна защита от осадков и ветров. Какая крыша будет у стадиона? На каком этапе находится ее монтаж?

С. П.: Крыша стадиона — очень сложная конструкция. Она строится в несколько этапов: сначала монтируется зона чаши, затем — зона фойе, при этом сначала возводятся металлоконструкции под кровлю, а затем настилается сама кровля из поликарбоната. Над чашей мы сомкнули кольцо металлоконструкций еще в декабре, сегодня уже готова зона фойе, сейчас мы завершаем подготовку к демонтажу временных поддерживающих конструкций, после чего на основную конструкцию будут переданы проектные нагрузки. Пожалуй, это

самый сложный и ответственный этап во всем строительстве стадиона.

G: Успеете ли вы, как это прописано в графике, завершить внутреннюю отделку стадиона к ноябрю 2017 года?

С. П.: В планах закончить даже раньше. Думаю, к сентябрю уже все будет готово, а потом мы будем сдавать документы, проводить испытания и устранять замечания, если они возникнут. Сейчас идет возведение перегородок, мы готовим павильоны, то есть фактически создаем пространство, которое предстоит отделать. К концу марта можно будет приступить непосредственно к отделочным работам. Главное здесь — не торопиться и сдать качественный и безопасный объект.

G: Не возникает ли проблем с субподрядчиками?

С. П.: Проблем как таковых нет, но сложности есть: где-то документ подвис, где-то что-то затерялось. Но мы эти вопросы решаем, и на сроках строительства они никак не отражаются. Мы не допускаем перебоев с финансированием подрядчиков, и проблем с кадрами тоже нет: у нас есть собственные силы, на площадке также работают сотрудники нашего дочернего предприятия — «ГазНИИпроект». И если кто-то из подрядчиков сообщает о нехватке человеческих ресурсов, мы переводим часть работ на сотрудников «Стройтрансгаза».

G: В прошлом году порядка 900 млн руб. бюджетного финансирования были сняты со строительства стадиона и вернутся в бюджет проекта лишь в 2018 году, а стадион нужно сдать в 2017-м. Как это скажется на реализации проекта?

С. П.: Никак. «Стройтрансгаз» отличается от небольшой строительной компании наличием собственных оборотных средств, которые позволяют не приостанавливать работы, если не поступил аванс. Кроме того, сводный сметный расчет содержит затраты не только непосредственно на строительство стадиона, но и на содержание службы застройщика-заказчика, технадзора, накладные расходы — вероятно, перенос средств коснется в основном этих статей. С нами пока никаких дополнительных соглашений на эту тему не заключалось.

G: А в целом нет проблем с финансированием проекта? Хватает ли вам средств, предусмотренных госконтрактом, с учетом роста стоимости материалов?

С. П.: Задержек финансирования со стороны заказчиков нет. Есть сложности, связанные с подготовкой документации. Это обусловлено масштабностью стройки. Например, чтобы обосновать затраты на залитый куб бетона, необходимо изготовить шесть экземпляров акта, который состоит из трех листов и к которому прикладывается по три исполнительных схемы — опалубка, армирование, бетонирование. Это необходимо, что-

бы все понимали, на что израсходованы бюджетные средства.

В целом средств, предусмотренных контрактом, нам хватает. Кроме того, за счет импортозамещения нам удастся добиться приличной экономии.

G: Кстати, об импортозамещении — насколько активно вы сотрудничаете с российскими поставщиками? Участвуют ли в проекте нижегородские предприятия?

С. П.: Мы используем возможности импортозамещения в полном объеме, ищем российские аналоги продукции, но делаем это не в ущерб качеству. Например, не отказываемся от современного иностранного оборудования, если оно лучше отечественного. Профильные управления «Стройтрансгаза» анализируют все варианты, хотя это может занять несколько недель. Эффект такой работы очевиден: деньги не выводятся за пределы страны, а остаются внутри нее.

Например, вентиляционное оборудование нам поставяет компания «Веза», также у российских поставщиков мы покупаем часть металлоконструкций и лакокрасочные материалы. Если говорить о местных контрагентах, то, к примеру, Борский силикатный завод поставяет газосиликатные блоки, а Борский стекольный завод — материал для внешнего остекления стадиона. Мы даже провели оптимизацию по витражам ради того, чтобы использовать именно нижегородского поставщика стекла, хотя изначально ориентировались на Pilkington — крупнейшего производителя строительного стекла в мире. Поставщик за океаном — это всегда дополнительные расходы на логистику и таможду, а БСЗ даже предоставил нам дисконт. Щебень, бетон и песок мы тоже покупаем в Нижегородской области. Рабочих тоже привлекаем местных, тем более что в Нижнем Новго-

роде много строек и квалифицированных кадров здесь достаточно.

G: Валютные колебания как-то отразились на строительстве?

С. П.: Валютный кризис 2014–2015 годов мы пережили довольно спокойно. По сути, именно значительный рост стоимости валют стал пусковым механизмом импортозамещения. Однако когда валюта «откатилась» обратно, иностранные поставщики не стали снижать цены. Такая стратегия многих зарубежных компаний: когда валюта дорожает, цены для нас растут очень быстро, а когда курс падает, поставщики не торопятся уступить свою маржинальную прибыль. Снижение цен происходит только тогда, когда появляется конкурент.

G: Региональные власти наблюдают за стройкой довольно пристально. Они вам мешают или помогают?

С. П.: У нас налажено тесное взаимодействие с областным правительством, организована не одна рабочая группа, проводятся еженедельные совещания. Да, нас контролируют, но нам и помогают решать вопросы. Например, летом нам нужно было заливать в вертикальные конструкции 400 куб. м бетона в сутки. Всего в июне выработка по бетону была 12 тыс. кубов, это рекордный показатель, и чтобы это осуществить, мы обратились к областным властям. Содействие было оказано молниеносно. Они проверили технические характеристики Канавинского моста и разрешили нам по ночам пускать по мосту бетоносмесители, что позволило сократить транспортное плечо на 15 минут. Если бы нам не удалось сэкономить 15 минут на движении каждого миксера, на бетонирование понадобилась бы лишняя неделя.

Беседовала АННА ПАВЛОВА



РОМАН ЕВЛАВИН

СОБЛЮДАЯ ДОРОЖНЫЕ КАРТЫ

ПРОШЕДШИЙ ГОД БЫЛ ОТМЕЧЕН ВАЖНЫМИ ДЛЯ НИЖНЕГО НОВГОРОДА СТРОЙКАМИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ С МИЛЛИАРДНЫМИ БЮДЖЕТАМИ В РЕГИОНЕ НЕ ТАК МНОГО, ВЛАСТИ ХОТЯТ, ЧТОБЫ К КУБКУ МИРА ПО ФУТБОЛУ 2018 ГОДА ГОРОД БЫЛ МАКСИМАЛЬНО УДОБЕН ДЛЯ ПЕРЕДВИЖЕНИЯ. ЧТОБЫ НЕ УДАРИТЬ В ГРЯЗЬ ЛИЦОМ ПЕРЕД ИНОСТРАННЫМИ ГОСТЯМИ, ГОСЗАКАЗЧИКАМ И ПОДРЯДЧИКАМ В НАСТУПИВШЕМ ГОДУ ПРИДЕТСЯ ЗАБЫТЬ ТРАДИЦИОННУЮ РУССКУЮ ПОГОВОРКУ: «НИ ОДНА СТРОЙКА НЕ ЗАКАНЧИВАЛАСЬ ВОВРЕМЯ». РОМАН КРЯЖЕВ



Пожалуй, самым важным итогом прошлого года стало завершение строительства третьей очереди Южного обхода города, который соединил автодорогу Нижний Новгород — Саранск с федеральной трассой Нижний Новгород — Казань. Протяженность открытого в сентябре 2016 года участка четырехполосной трассы составляет 14,69 км, на его строительство было затрачено более 6,2 млрд руб. Губернатор Валерий Шанцев, контролировавший строительство этого важного для области проекта, особо отмечал сложный рельеф с оврагами: третья очередь обхода включает в себя три путепровода, эстакаду, мост-эстакаду и еще один мост.

ТЫСЯЧИ МАШИН ВЫВЕЛИ ЗА ГОРОД

Открытие для автомобильного движения третьей очереди Южного обхода позволило вывести из Нижнего Новгорода те транзитные транспортные потоки, которые раньше следовали через город, усугубляя и без того сложную ситуацию с пробками. Вывод на скоростной объезд машин, идущих от Москвы до Чебоксар и Казани, разгрузил городские автодороги и поло-

жительно повлиял на экологическую ситуацию в Нижнем Новгороде. Прогнозируемая пропускная способность обхода составила около 30 тыс. автомобилей в сутки, нормативная скорость движения — 100 км/ч.

Напомним, Южный обход Нижнего Новгорода начали строить еще в 1984 году и первый участок протяженностью 16,2 км строили с перерывами 12 лет, сдав в 1993 году. Вторая очередь длиной 14,4 км и стоимостью 3,5 млрд руб. была построена в 2005–2008 годах. В такие же сжатые сроки предполагалось построить и третью очередь. Однако строительство 16-километрового участка автотрассы затянулось на восемь лет. Выигравшая в 2008 году госконтракт нижегородская фирма «Магистраль» сначала была вынуждена долго разбираться в ФАС и арбитражных судах с конкурентами, оспаривавшими итоги тендера. Затем из-за отсутствия федерального финансирования проекта генеральный подрядчик оказался под угрозой банкротства: в 2010–2013 годах строительство пытался тянуть на себе дефицитный региональный бюджет.

Работы резко ускорились лишь в 2014 году, когда Федерация начала финансировать стройку через субсидии и бюджетные кредиты региону. В итоге третью очередь Южного обхода удалось сдать на год раньше планируемого. «Первоначально планировалось ввести дорогу к концу 2017 года, но, понимая необходимость вывода за пределы города большого потока транзитного транспорта, губернатор Валерий Шанцев решил ускорить строительство. Ему пришлось несколько раз ездить в правительство РФ, лично обсуждая строительство третьей очереди с премьер-министром Дмитрием Медведевым. В результате финансирование проекта было сдвинуто и подрядчик сумел выполнить все обязательства по контракту», — отметили в Главном управлении автодорог Нижегородской области (ГУАД).

Завершающим этапом Южного обхода планируется строительство четвертой очереди с выходом на М-7 «Волга» в районе деревни Горяньково. Это позволит вывести транзитный транспорт за пределы города Кстово и конгломерата соседних поселков. Стоимость строительства самого протяженного участка обхода

(36 км) оценивается примерно в 30 млрд руб. Реализация предполагается за счет средств федерального бюджета.

МЕТРО С ПРЕПЯТСТВИЯМИ Еще один глобальный проект, который реализуется не без проблем, — строительство станции метро «Стрелка» с двумя перегонными тоннелями. Он приурочен к проведению в Нижнем Новгороде матчей чемпионата мира по футболу в 2018 году. Новая станция будет расположена недалеко от строящегося стадиона. С вводом ее в эксплуатацию у жителей плотно застроенного Мещерского микрорайона появится хорошая транспортная доступность в заречные районы и исторический центр Нижнего Новгорода. По прогнозам, пассажиропоток нижегородского метро вырастет на 25%.

Тендер на строительство «Стрелки» в марте 2015 года выиграл единственный участник, ООО СК «Управление строительства-620» (УС-620), обязавшийся продлить ветку метро за 10,4 млрд руб. Определенное беспокойство у общественности и депутатов вызвали долги генподрядчика по прежним контрактам и корпоративный конфликт, вскрывшийся в 2016 году, в результате которого основной акционер УС-620 Владислав Костенко сменил управление. Назначив себя гендиректором, он принял решение расторгать договоры с прежними субподрядчиками, которые ушли в судебные процессы по взысканию задолженностей. Из-за смены контрагентов стройка даже простаивала пару месяцев, однако строителям все же удалось наверстать упущенные темпы. Поскольку перебоев с финансированием не было, уже в августе метростроители прорыли первый тоннель и к осени перемонтировали проходческий щит на второй тоннель (изначально декларировалось, что в строительстве новой ветки метро будут работать два тоннельно-проходческих комплекса, но в итоге был закуплен только один).

Сразу после новогодних праздников на «Стрелку» с инспекцией поехал губернатор Валерий Шанцев. В январе станция метро была готова на 55%: на ней шло армирование и бетонирование стен вестибюля, устройство железобетонных конструкций, строители готовились укладывать рельсы. «Сейчас на площадке работают 527 человек, а уже с начала марта будет больше тысячи», — пообещал журналистам директор ГУММД (муниципальный заказчик проекта) Юрий Гаранин. Закончить проходку второго тоннеля предполагалось в феврале-марте 2017 года, однако, по словам господина Гаранина, проходческий щит под землей неожиданно наткнулся на старую свалку строительных отходов, образовавшуюся еще во времена СССР. Кроме того, на пути щита при рытье первого тонн-

неля встречались дубовые сваи фундаментов, зарытые в землю более века назад, и пришлось обходить эти препятствия, углубляясь на 12 метров. В результате этих задержек срок проходческих работ был смещен с февраля на май.

Несмотря на все сложности, сдать станцию с двумя перегонными тоннелями метростроители обещают в мае 2018 года, к этому времени она уже должна быть протестирована. Что касается многочисленных исков контрагентов к генподрядчику, то в нижегородском минстрое считают, что на темпы строительства они не повлияют, а для крупных строек взаимные финансовые претензии — вполне обычное дело.

ЗХ, ДОРОГИ... Еще один «околофутбольный» проект — реконструкция проспекта Молодежный. Он предусматривает строительство участка новой четырехполосной трассы, которая будет связывать центр Автозаводского района с аэропортом, развязку, три путепровода, в том числе над железной дорогой. Работы по нему начались с большим отставанием от сроков. Сначала в ноябре 2015 года тендер ценной 4,19 млрд руб. активисты ОНФ обжаловали в нижегородском управлении Федеральной антимонопольной службы. В итоге ГУММид отказался от его проведения, передав проект в ведение областных властей, а федеральный минфин из-за отмены тендера отозвал 1,5 млрд руб. целевых средств на проект. В феврале 2016 года закупка была повторно размещена региональным заказчиком ГУАД, но УФАС ее отменило, предписав провести открытый конкурс и разделить виды работ в конкурсной документации. Из-за жалоб конкурентов тендер по проекту также проводился дважды. Победителем в итоге была признана известная нижегородская компания «Жилстрой-НН», которая снизила стартовую цену на 400 млн

руб., запросив за работы по Молодежному проспекту 3,73 млрд руб.

В министерстве транспорта и автомобильных дорог Нижегородской области говорят, что проект реконструкции Молодежного проспекта был передан им городской администрацией «в последний момент». Поэтому госконтракт был разыгран только в июле 2016 года и освоение средств в прошлом году составило лишь 11,5%. «Однако в 2017 году работы будут продолжены интенсивными темпами. Правительство области ведет работу с правительством РФ о переносе субсидий по данному объекту на текущий год», — сообщили в министерстве. По информации заказчика, на стройке проспекта сделаны временные технологические дороги, завершены работы по переустройству теплотрассы и линии связи, на 95% выполнены работы по переустройству трамвайных путей. Также на треть выполнено строительство ливневой канализации на участке реконструкции проспекта Молодежный и на 80% она сделана на участке нового строительства. На нем также возведено земляное полотно, на трех путепроводах сделан свайный фундамент, началось армирование стоек.

Однако, по словам информированных собеседников, генподрядчик «Жилстрой-НН» столкнулся с неожиданными сложностями. Так, например, стройка новой дороги уперлась в несколько частных гаражей, и органам власти придется выкупать их или сносить как самострой. Но самая главная проблема в том, что в ходе строительства обнаружились не учтенные при подготовке проектной документации и смет инженерные коммуникации. Их вынос требует внести изменения в сам проект, провести многочисленные согласования с владельцами сетей. На решение всех этих юридических вопросов потребуются дополнительное время, которое и без того было по-



теряно. По госконтракту реконструированный Молодежный проспект должен быть сдан к 30 ноября 2017 года, и без активной помощи госзаказчика сроки могут сорваться, говорят источники.

Кроме строительства проспекта в рамках подготовки к ЧМ-2018 решено привести в порядок и городские дороги, вызывающие много нареканий у автовладельцев. Как рассказали в администрации Нижнего Новгорода, по федеральной программе «Безопасные дороги» Нижний получит около 2,2 млрд руб. на капремонт трасс. «Это центральные дороги районов Нижнего Новгорода, такие как проспекты Гагарина и Ленина, въезды в город со стороны Казани, Касимова, Москвы, до-

**ОТКРЫТИЕ ЮЖНОГО ОБХОДА
ПОЗВОЛИЛО ВЫВЕСТИ ИЗ ОБЛАСТНОГО
ЦЕНТРА ТРАНЗИТНЫЙ ТРАНСПОРТ**

роги, соединяющие аэропорт с центром города. В план работ включены 67 участков во всех районах города», — рассказали в мэрии. Софинансирование грядущей ремонтной кампании со стороны муниципалитета будет минимальным, около 1%, заверили в региональном минтрансе. Однако городские власти должны постараться провести все конкурсные процедуры до 31 марта, чтобы подрядчики после схода снега смогли оперативно приступить к ремонту дорог. ■



ТРАНСПОРТ, ПРИВОДЯЩИЙ К УСПЕХУ



CITROËN JUMPER | ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ
ДО 1870 КГ
ОБЪЕМ ДО 17 М³



CITROËN JUMPY | ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ
ДО 1029 КГ
ПОЛЕЗНЫЙ ОБЪЕМ ДО 7 М³



CITROËN BERLINGO | УДЛИНЕННЫЙ ФУРГОН
ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ ДО 850 КГ
ЗАГРУЗКА ДО 4,1 М³

Ситроен Центр на Московском
Московское шоссе, 302 г (831) 220-00-10
citroen-autoliga.ru

АВТОЛИГА
официальный дилер

реклама

ОТ КОНЦЕССИИ ДО КОНЦЕССИИ

ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА, КОТОРЫЙ ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД БЫЛ ВЫБРАН В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В КАЧЕСТВЕ ПРИОРИТЕТНОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ УСТАРЕВШЕГО ТЕПЛО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО И ВОДОКАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА, НАКОНЕЦ, НАЧАЛ РАБОТАТЬ В ПОЛНУЮ СИЛУ. ПОСЛЕ ТОГО КАК БЫЛИ УЛАЖЕНЫ ДЛИТЕЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С КОНЦЕССИЯМИ ВОДОКАНАЛОВ НИЖНЕГО НОВГОРОДА И ДЗЕРЖИНСКА, ЕГО СТАЛИ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В ДРУГИХ РАЙОНАХ ОБЛАСТИ И В ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ. В ПРАКТИКЕ ПРИМЕНЕНИЯ НОВЫХ МЕХАНИЗМОВ В НИЖЕГОРОДСКОМ КОМПЛЕКСЕ ЖКХ И ПЕРВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ РАЗБИРАЛСЯ «BUSINESS GUIDE. ИТОГИ ГОДА».

АННА ПАВЛОВА



МУПЫ ВЫВОДЯТ НА ЧИСТУЮ ВОДУ

По данным министерства энергетики и ЖКХ Нижегородской области на начало 2017 года, в регионе действует 18 концессионных соглашений в коммунальной сфере. В перспективе планируется заключить еще 25 договоров. В первую очередь, по мнению региональных властей, нужно передавать в концессию хозяйство неэффективных муниципальных предприятий.

Первое концессионное соглашение в сфере водоснабжения было заключено еще в 2011 году в Дзержинске, где концессионером выступило ОАО «Дзержинский водоканал» (ДВК). За 25 лет ДВК обязался вложить в модернизацию водоканализационной инфраструктуры города 5 млрд руб., однако чуть не лишился контракта. Сначала незаконность концессии пыталась доказать в суде областная прокуратура. Затем претензии возникли у местных депутатов, которые называли работу ДВК непрозрачной, из-за того что компания якобы не согласовывала с городом планы реконструкции сетей и не обосновывала затраты. В претензию концессионеру неофициально ставили и нежелание взять на себя полуразрушенные и убыточные сети более десятка близлежащих деревень, входящих в городской округ Дзержинска, и ряд бесхозных участков сети. В ДВК отвечали, что модернизацию поселковых сетей нужно окупить, а с учетом критического состояния инфраструктуры и небольшого количества жителей это казалось невозможным. В 2015 году администрация города попыталась расторгнуть контракт в суде, но тот в 2016 году встал на сторону инвестора. В конце прошлого

ОБЛАСТНЫЕ ВЛАСТИ СЧИТАЮТ, ЧТО В КОНЦЕССИЮ НЕОБХОДИМО ПЕРЕДАТЬ НЕЭФФЕКТИВНЫЕ МУПЫ

года власти и компания все-таки заключили допсоглашение, и ДВК включил в инвестпрограмму спорные объекты, распределив увеличение инвестиционной составляющей между всеми жителями городского округа.

Всего за пять лет работы в статусе концессионера Дзержинский водоканал инвестировал в реконструкцию и строительство коммунальной инфраструктуры около 770 млн руб. «В действительности потребность в инвестициях и капремонте у нас, как и у других ресурсоснабжающих предприятиях страны, гораздо выше, и мы ищем дополнительные источники финансирования. В 2016 году мы заключили соглашение с ВТБ об открытии кредитной линии на 325 млн руб., и с учетом этого кредита скорректировали инвестпрограмму, чтобы заемные средства были использованы максимально эффективно», — рассказал первый заместитель генерального директора ДВК Сергей Кудряшов. Пока концессионер выбрал около 60 млн руб. кредитных средств, а оставшуюся часть планирует получить до января-февраля 2018 года. Большая часть от заявленного объема инвестиций — около 3 млрд руб. — пойдет на реконструкцию главного канализационного коллектора. В прошлом году из-за обрушения его свода под железнодорожными путями на переходе Дзержинск-Игумново с рельсов сошло 14 вагонов грузового поезда. Сейчас идет проектирование

коллектора, и в этом году концессионер рассчитывает начать перекладку первого участка канализационной сети.

Второе крупное концессионное соглашение по объектам водоканальной инфраструктуры было заключено в 2013 году между Нижегородским водоканалом и администрацией Нижнего Новгорода. За 25 лет ОАО «Нижегородский водоканал», находящееся в собственности города, обязалось инвестировать в водоканализационное хозяйство областного центра 6,2 млрд руб., однако приступить к работе компания смогла не сразу. Как и в случае с Дзержинском, добиться расторжения договора концессии через суд пыталась областная прокуратура. Кроме того, антимонопольная служба сочла незаконной передачу в концессию сетей без проведения торгов, но суд решение нижегородского управления ФАС не поддержал. В начале прошлого года по инициативе городской администрации сменилось руководство Нижегородского водоканала. Вместо Александра Попова, который якобы без согласования с городскими властями привлек дополнительно 300 млн руб. на модернизацию Нижегородской станции аэрации, предприятие возглавил Александр Прохорчев, курировавший в компании работу с абонентами.

Как говорят в компании, в водоканализационное хозяйство ежегодно вкладывается около 1 млрд руб. собственных и заемных средств. Основной упор новое руководство водоканала сделало на модернизацию водопроводных станций: Ново-Сормовской, где запустили новую установку ультрафиолетовой очистки воды, Слудинской и станции «Малиновая гряда», где реконструируется насосное оборудование. Кроме того, в 2016 году в Нижнем Новгороде было переложено и отремонтировано более 30 км сетей (вместо запланированных 53 км), в этом году планируется переложить более 35 км. «Конечно, сразу все сети в Нижнем Новгороде мы не можем ни переложить, ни отремонтировать, на это требуются большие финансы и время. Но мы взяли вектор на реконструкцию сетей, у нас есть план капремонта, и под него зарезервированы средства, в этом году это 400 млн руб.», — рассказал Александр Прохорчев, добавив, что в капремонт сетей водоснабжения и водоотведения Нижнего Новгорода средства не вкладывались в течение пяти лет.

ТЕПЛОПЕРЕДАЧА В теплоэнергетическом хозяйстве Нижегородской области процесс концессионирования начался позже, но идет гораздо быстрее, так как основа для него уже была заложена ранее. Сейчас в этой сфере в регионе работают два крупнейших концессионера — энергетическая компания «Т Плюс» и созданная региональным правительством для управления активами в районах области Нижегородская областная коммунальная компания (НОКК). Консолидировать районные сети

НОКК начала сравнительно недавно, а активизировала работу в прошлом году, когда в капитал вошел Внешэкономбанк через дочернюю компанию «Федеральный центр проектного финансирования» (ФЦПФ). Оператор предлагает местным властям построить новые или модернизировать существующие сети и котельные, муниципалитеты проводят конкурс на заключение концессионного соглашения и предоставляют землю. В 2016 году компания подписала такие договоры с администрациями Балахнинского и Сеченовского районов, а в начале этого года — с Володарским и Ковернинским районами области. Причем во всех случаях речь идет не только об объектах теплоснабжения, но и о водоканализационной инфраструктуре. Кроме того, по концессии НОКК построила в Балахнинском районе котельную мощностью 8,4 МВт. В итоге через филиалы и дочерние компании НОКК управляет сейчас коммунальной инфраструктурой в восьми районах области (ранее компания уже работала в Богородском, Семеновском, Шахунском и Ветлужском районах). Кроме того, НОКК направила еще порядка 20 концессионных инициатив в администрации десяти районов области.

Что касается «Т Плюс», то энергетическая компания, уже владеющая рядом тепловых активов в Нижегородской области, в конце 2016 года заключила первый договор концессии с администрацией Кстовы. Энергетики на 30 лет получили в концессию 133 км теплосетей и 29 котельных в Кстове и Кстовском районе и намерены вложить в их реконструкцию 3,3 млрд руб., в том числе за первые пять лет 360 млн руб. Инвестор намерен автоматизировать все котельные в райцентре, а в районе модернизировать 22 котельные и одну построить. Правда, как выяснилось впоследствии, на теплосети Кстовского района были и другие претенденты: в нижегородское управление Федеральной антимонопольной службы обратился еще один потенциальный инвестор — ООО «Борские тепловые сети», которое пожаловалось на отказ районных властей принять концессионную заявку компании.

Параллельно «Т Плюс» присматривается к объектам теплоснабжения в Дзержинске, где пока арендует сети. Энергокомпания обещает местным властям с 2018 по 2022 год вложить в тепловое хозяйство города 640 млн руб.: 418 млн руб. инвестиций и 223 млн руб. в капремонт, хотя несколько лет назад потребность в инвестициях для систем теплоснабжения Дзержинска до 2026 года оценивалась в 3 млрд руб. Однако депутаты городской думы пока в целесообразности такого концессионного соглашения сомневаются: за пять лет потенциальный концессионер планирует заменить всего 13 км сетей и снизить потери в теплосетях только на 2%, и, по мнению думцев, инвестпрограмма должна быть гораздо более амбициозной.

ОБЪЕДИНЯЙ И ВЛАСТВУЙ Хотя усилиями НОКК удалось взять под управление ряд районных коммунальных активов, в полной мере реализовать идею об объединении всей сферы ЖКХ Нижегородской области, которая была заявлена региональными властями несколько лет назад, пока не удалось. Между тем именно по такому пути идут некоторые регионы, отмечает руководитель центра ГЧП Российской ассоциации водоснабжения и водоотведения Роман Искендеров. По его словам, такая схема управления региональными коммунальными активами реализуется в Ставропольском крае, Липецкой, Ростовской, Курской и Ленинградской областях, а также на Камчатке. «У всех водоканалов страны сейчас наблюдается тенденция к укрупнению: несколько лет назад все сети раздавали муниципалитетам, но потом стало понятно, что такие мелкие компании не могут оказывать качественные услуги. Их начали собирать обратно: в ряде регионов — порайонно, в других — создавая межмуниципальные водоканалы, объединяемые по техническим параметрам, в третьих — пошли по пути создания единых региональных водоканалов. Это позволяет не только аккумулировать средства и оптимизировать затраты на персонал, но и назначить одно ответственное за сферу ЖКХ лицо», — говорит господин Искендеров. Именно это позволит в перспективе найти концессионеров для убыточных районных и сельских водоканалов, полагает эксперт: если на модернизацию коммунального хозяйства крупных городов выстраивается очередь из потенциальных инвесторов, мелкие города мало кому интересны, а порой износ сетей таков, что инвестиции сложно вернуть даже в довольно больших городах.

Впрочем, местные власти и сами не всегда стремятся к концессионным отношениям: например, в Арзамасе ряд депутатов гордумы выступают против передачи в концессию теплосетевого хозяйства региона. Чаще всего муниципалитеты боятся ответ-

ственности, поскольку по новому федеральному законодательству концессионные соглашения предусматривают передачу коммунальных активов концессионеру и ликвидацию МУПов, что снижает возможности контроля со стороны местных властей над ситуацией в ЖКХ. «Самая большая опасность для муниципалитетов и регионов — недобросовестность концессионера. И если в документе нечетко прописана ответственность инвестора, назначена минимальная сумма банковской гарантии, это может повлечь за собой неисполнение обязательств: концессионер может собрать деньги в составе тарифа, а потом долго судиться, не исполнив свои обязательства», — рассуждает член рабочей группы при экспертном совете по вопросам жилищно-коммунального хозяйства при ФАС РФ Ольга Гиличинская. Между тем компетенции муниципальных властей для правильного составления соглашений часто не хватает, причем именно некачественно составленная документация нередко становится причиной отсутствия потенциальных инвесторов, отмечает эксперт. Это признают и в облправительстве. «Основными трудностями при передаче в концессию объектов ЖКХ являются отсутствие квалифицированных специалистов в муниципальных администрациях, правоустанавливающих документов и недостаточное количество финансовых средств на техническое обследование передаваемого по концессионному соглашению имущества. Также отсутствие конкурсных предложений связано с заведомо экономически нецелесообразным вложением денежных средств инвестором через концессию в поселениях с небольшой численностью населения и слабо развитой инженерной инфраструктурой из-за длительного процесса возврата инвестиций», — отмечают в минэнерго. Улучшить качество документации поможет новое законодательство, которое обяжет областные власти выступать третьей стороной при заключении договоров муниципально-частного партнерства, полагает Ольга Гиличинская. Но лучше все-

КОНТЕКСТ



На конец 2016 года в России в стадии реализации находилось 859 проектов ГЧП в сфере ЖКХ. Из них 87% контрактов было заключено по итогам конкурса, еще 13% — в порядке концессионной инициативы. Общий объем инвестиций по этим соглашениям составил 116 млрд руб. При этом в сфере водоснабжения и водоотведения реализуется 348 проектов с общим объемом инвестиций 78,8 млрд руб., из которых почти 60 млрд руб. приходятся на Волгоградский водоканал.

го обезопасил себя Нижний Новгород, добавляют эксперты: так как собственником Нижегородского водоканала является город, он осуществляет двойной контроль — над коммунальной сферой и инвестициями в нее. Действующее законодательство акционирования МУПов в сфере ЖКХ не допускает, поэтому, по словам Романа Искендера, во многих регионах РФ жалуются о том, что не успели применить подобную нижегородскую схему.

В любом случае рано или поздно всем муниципальным образованиям придется перейти на концессионную схему модернизации коммунальной инфраструктуры: согласно новым федеральным нормам, все муниципальные объекты ЖКХ, если они созданы более пяти лет назад, должны быть переданы в концессию по истечении срока аренды, а продлить существующие договоры аренды невозможно. Самая большая сложность — найти концессионера, признают эксперты. Сейчас, по словам господина Искендера, активно вкладывается в сферу водоснабжения и водоотведения УК «Лидер», управляющая деньгами негосударственных пенсионных фондов (с нее начиналось строительство ФОКов по концессии в Нижегородской области — **Г**). Кроме того, по отдельности районные водоканалы могут быть интересны некоторым местным предприятиям, полагает эксперт. «Эта тенденция не такая явная, но иногда в малых городах, которые не объединяют коммунальные сети под управлением единого оператора, водоканализационное хозяйство отдает одному из

местных крупных предприятий. В частности, сети в Коврове отдали в концессию местному оружейному заводу, в собственности которого находилась часть системы стоков, фактически как социальную нагрузку. В Елабуге сети в концессию отдали ОЭЗ. Это было единственным выходом, хотя концессионеров пришлось искать довольно долго: маленьким водоканалам не выжить без поддержки, а концессионеру нужно вернуть инвестиции и получить доход», — рассуждает Роман Искендеров.

Что касается перспектив работы НОКК как потенциального концессионера для коммунальных активов в районах Нижегородской области, то правительство региона выбрало верную стратегию, считает Ольга Гиличинская. «Создав такую компанию, правительство региона оставило за собой возможность контроля, и это правильно, потому что отдать в частные руки все системы теплоснабжения и водоснабжения в регионе и не иметь возможности влияния довольно опасно. И решение областных властей в целом наиболее правильное, хотя и может вызвать вопросы со стороны антимонопольного ведомства, так как возможно в итоге выбивание с рынка мелких игроков», — отмечает эксперт. Кроме того, управление коммунальными активами дает областным властям дополнительный рычаг влияния на муниципалитеты, поскольку по закону ответственность за системы жизнеобеспечения лежит на муниципальных властях, а управлять этими активами будет региональная компания. ■

ВОДОКАНАЛ ВЗЯЛСЯ ЗА ТРУБЫ

ОСНОВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЕ ВЫБРАЛО ПЕРЕКЛАДКУ СЕТЕЙ

ОАО «Нижегородский водоканал» — стратегически важное предприятие, бесперебойно обеспечивающее питьевой водой Нижний Новгород, а также отвечающее за отведение и очистку канализационных стоков всего города. В начале прошлого года на водоканал пришла новая команда управленцев во главе с Александром ПРОХОРЧЕВЫМ. Пришло время подвести итоги 2016 года и поговорить о перспективах.

Первое, на что в прошлом году обратило внимание руководство Нижегородского водоканала, — неудовлетворительное состояние водоканализационных сетей, износ которых на некоторых участках достигает 70–80%. Предыдущий менеджмент вложил сотни миллионов рублей в создание информационной системы «Гидрограф», позволяющей оценить реальную картину состояния сетей, отрегулировать давление. Однако физическим ремонтом и перекладкой гнилых труб практически не занимались, что в итоге аукнулось серьезными авариями на коллекторах.

«Я с огромным удивлением узнал, что на предприятии даже не существовало плана капитального ремонта сетей. Проведя серьезный анализ, мы в течение года заменили более 30 км наиболее проблемных участков. Основным направлением работы выбрана реновация сетей, особенно в заречной части города. Мы будем вкладывать в них все свободные средства, зарабатываемые предприятием», — рассказал генеральный директор Нижегородского водоканала Александр Прохорчев.

Сейчас в компании планируют закупать механизированное оборудование для санации трубопроводов. С его помощью ремонтные бригады будут самостоятельно и быстро обновлять проблемные участки, а предприятие сэкономит на найме специальных подрядчиков. Появится и свободная вирусологическая лаборатория для тестирования воды. Впрочем, по оценкам Роспотребнадзора, питьевая вода Нижнего Новгорода — одна из лучших в стране. «Я не могу ручаться за состояние всех внутридомовых сетей. Но в систему водораспределения города мы подаем чистую питьевую воду. Я сам спокойно пью ее из-под крана без всяких дополнительных фильтров», — рассказал господин Прохорчев.

В 2016 году Нижегородский водоканал завершил крупнейший проект по строительству магистрального Анкудиновского водовода. Он закольцевал сети нагорной части

Нижнего Новгорода, придав серьезный импульс градостроительному развитию территории Советского района. Впрочем, только заменой и строительством новых сетей работа не ограничивается. В рамках концессионного соглашения с администрацией Нижнего Новгорода на водоканале продолжается масштабная модернизация всего водоканализационного хозяйства города.

Инвестпрограмма общества предусматривает ежегодные вложения около миллиарда рублей. На эти средства продолжается глобальная реконструкция главной насосной станции, идет замена насосов на Слудинской водопроводной станции и станции «Малиновая Гряда». После установки современного экономичного оборудования снизятся энергозатраты: на уже модернизированных объектах экономия электроэнергии составила около 30%. Серьезно повысится надежность и стабильный режим работы перекачивающих насосов, работу которых контролирует автоматика. Задача автоматизации систем водоснабжения и водоотведения стала на водоканале насущной необходимостью. На Новосормовской водопроводной станции, например, автоматика сама оценивает состав речной воды, в нужных пропорциях добавляя реагенты.

По программе модернизации намечены работы по реконструкции оставшихся шести азотенков Нижегородской станции аэрации — это специальные бассейны с бактериологической очисткой сточных вод. А весной на предприятии планируют завершить капитальный ремонт магистрального Мызинского коллектора, залегающего на глубине более 16 метров под землей. Это очень сложные в инженерном плане работы, но решать давнюю проблему с глубоководной аварией необходимо, чтобы переключить со временной схемы стоки, перекачивающиеся из заречной части Нижнего Новгорода.

Ситуация с канализационными коллекторами находится на особом контроле руководства. «К чемпионату мира



по футболу у нас два глобальных мероприятия — это санация Московского и Автозаводского коллекторов, сейчас мы ими активно занимаемся» — сообщил Александр Прохорчев. По его словам, на коллекторы очень долго не обращали должного внимания. В результате некоторые заилились так, что полутораметровый диаметр трубы на отдельных участках сужался до 15–20 см, создавая огромное напряжение для потока. Прошлогодняя очистка стенок коллекторов от грязи дала мгновенный эффект: в ряде многоквартирных домов из подвалов ушли фекальные воды, высохли переполненные канализационные колодцы.

Конечно, нельзя за год решить все насущные проблемы — десятилетиями недоремонтов советско-российское ЖКХ накопило огромный ущерб. Однако упор на плановую перекладку водоканализационной системы трубопроводов позволит переломить негативную тенденцию старения и поэтапно снижать аварийность. Нынешняя команда ОАО «Нижегородский водоканал» очень хорошо понимает важность этой работы.





У НАС НОВЫЙ НОМЕР

ИНФОРМАЦИЯ И БРОНИРОВАНИЕ СТОЛОВ:

8(831)410-57-17



📍 Нижне-Волжская наб. 1в | www.premiocentre.ru | [VK monetrestaurant](https://vk.com/monetrestaurant) | monet.restaurant

реклама

КоммерсантъFM
НИЖНИЙ НОВГОРОД

95.6



НОВОСТИ
С ХАРАКТЕРОМ

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



ДОМ

НА СВОБОДЕ

СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИКА



ДЛЯ ТЕХ,
КТО ЦЕНИТ КОМФОРТ

831 215 58 98

офис продаж: ул. Горького, 117

Застройщик «Стройинвест-52». Проектная декларация размещена на сайте

domnasvobode.ru



безопасный двор



подземный паркинг



собственные террасы



панорамные виды