



16 | Коворкинг как офис будущего. Почему растет спрос на свободные рабочие пространства

18 | От чего зависит корпоративное кредитование в Сибири и что мешает его росту?

18 | Спасти нельзя помиловать. Кто провоцирует банкротство бизнеса и как решаются вопросы долгов



До старта Универсиады-2019 в Красноярске осталось три месяца. К студенческим играм построено, отремонтировано и модернизировано 34 объекта спортивной, транспортной и медицинской инфраструктуры. На сегодняшний день Красноярский край является самым обеспеченным спортивными объектами регионом Сибири. Власти края уверены, что и после XXIX Универсиады это спортивное наследие будет востребовано и окупаемо. Эксперты сомневаются, что это вообще возможно.

Спортивное наследство

— строительные проекты —

К Универсиаде готовы

В марте 2019 года Красноярск превратится в мировую спортивную арену. На зимней Универсиаде-2019 будет разыграно 76 комплектов наград в 11 видах спорта: биатлон, лыжные гонки, хоккей с шайбой, горнолыжный спорт, керлинг, сноуборд, фигурное катание, шорт-трек, фристайл, лыжное ориентирование, хоккей с мячом. По предварительным прогнозам, в играх примут участие более 3 тыс. спортивных делегатов из 50 стран мира. Для подготовки к Универсиаде в регионе строятся, реконструируются и ремонтируются 34 объекта спортивной, транспортной и медицинской инфраструктуры. В регионе построены спортивно-зрелищный комплекс «Платинум Арена Красноярск», ледовая арена «Кристалл», кластеры «Сопка» и «Раздуга», пополнился новыми объектами всесезонный парк спорта и отдыха фанпарк «Бобровый лог», реконструированы многофункциональный комплекс «Академия биатлона», дворец спорта им. И. Ярыгина, центральный стадион им. Ленинского комсомола и стадион «Енисей», многофункциональный комплекс «Арена. Север», крытый каток «Первомайский», капитально отремонтирован ледовый дворец «Рассвет».

Инвестиции краевого и федерального бюджетов на подготовку спортивной инфраструктуры к Студенческим играм составили 19 млрд руб. Более 1 млрд руб. в подготовку фанпарка «Бобровый лог» направила компания «Норникель», около 4 млрд руб. инвестировано компанией «Русская платина» в строительство «Платинум Арены Красноярск». Общий объем расходов на подготовку региона к Универсиаде, как сообщал в августе этого года глава Красноярского края Александр Усс, превысил 80 млрд руб. «Окончательные инвестиции на подготовку к Студенческим играм будут известны после проведения зимней Универсиады-2019», — отметили в минспорта региона.

Регион берет на баланс

Все спортивные объекты, на которых запланировано проведение соревнований в рамках Студенческих игр, а также тренировочные арены были включены в программу наследия. Предполагаемые расходы на их содержание, по предварительным расчетам, варьируются от 800 млн до 1,1 млрд руб., подчитали в минспорте Красноярского края. «Все спортивные объекты после ввода в эксплуатацию будут переданы либо уже переданы в собственность Красноярского края. Исключение составляют объекты фанпарка «Бобровый лог», которые являются собственностью коммерческой организации, и ледовая арена «Рассвет» — объект принадлежит Красноярску», — сообщили в минспорта Красноярского края, уточнив, что фанпарк управляется



Даже тщательная проработка концепции загрузки спортивных сооружений после окончания соревнований не всегда приносит ожидаемый успех

структурой «Норникеля». «Платинум Арена Красноярск» в марте этого года после ввода в эксплуатацию была подарена региону компанией «Русская платина».

Содержание объектов, находящихся в собственности региона, будет обеспечиваться за счет средств краевого бюджета. «На сегодняшний день концепция наследия не предполагает возможности выделения средств федерального бюджета на решение тех или иных вопросов функционирования спортивной инфраструктуры в период после проведения соревнований. Однако правительством края совместно с Министерством спорта России рассматривается вариант субсидирования за счет средств федерального бюджета эксплуатационных расходов Красноярского края на пятилетний период с понижающим коэффициентом, начиная с 2020 года», — рассказали в региональном минспорте. Концессионные схемы в рамках создания спортивной инфраструктуры зимней Универсиады-2019 не использовались.

Загрузка по полной

«Принципиальным подходом являлось для нас якорное закрепление за каждым из объектов фактического эксплуатанта. При этом большинство объектов сохранено на балансе профильной для данных целей организации — КГАУ «Региональный центр спортивных сооружений», — говорит глава минспорта края Сергей Алексеев. Краевым спортивным учреждениям, в чей собственности находятся или будут находиться спортивные объекты зимней Универсиады-2019, ставится задача коммерческой загрузки объектов, подчеркнул министр. «В то же время основной функцией деятельности государственных и муниципальных учреждений спорта является социальная работа. Недопустимо извлечение прибыли от эксплуатации объектов, находящихся в государственной и муниципальной собственности в ущерб социальным потребностям граждан», — говорит господин Алексеев. Возможными источниками внебюджетных поступлений, по оценкам чиновников, могут быть сдача в аренду площадей спортивных объектов, доходы от проведения коммерческих спортивных состязаний, а также, с учетом многофункциональности большинства комплексов, других массо-

вых культурно-выставочных и презентационных мероприятий. Министр спорта региона отметил, что при формировании загрузки в режиме наследия учтены предложения всех заинтересованных субъектов: региональных и общероссийских спортивных федераций, муниципальных и краевых учреждений, организаций, развивающих в том числе летние, всесезонные и игровые виды спорта.

В исполнительной дирекции XXIX Всемирной зимней универсиады «Б-Экономика региона» сообщили, что, например, стадион «Енисей» после Студенческих игр будет использоваться для проведения тренировок и соревнований по хоккею с мячом, а также домашних матчей основного и молодежного составов команды «Енисей». «Кристалл Арена» станет центром развития ледовых видов спорта. На одной арене будет организована работа отделений шорт-трека и фигурного катания краевой спортивной школы олимпийского резерва по ледовым видам спорта. Вторая арена станет основным местом организации учебно-тренировочных занятий детско-юношеской школы хоккейного клуба «Сокол». Ледовый дворец «Платинум Арена» всего за несколько часов можно будет перепрофилировать в концертный зал или

вместительную выставочную площадку, а ледовую арену во дворце спорта им. И. Ярыгина можно будет трансформировать в площадку для соревнований по волейболу, баскетболу, мини-футболу и т.д.

Объекты будут востребованы после проведения соревнований, уверен гендиректор Российской ассоциации спортивных сооружений Виктор Мяконьков. «В Сибири сегодня не так много спортивных объектов, которые позволяют проводить крупные соревнования всероссийского и международного уровней», — говорит он. По его оценкам, Красноярск после проведения Универсиады может стать сибирским центром проведения спортивных мероприятий, инициируемых в том числе соседними регионами. Однако, по оценке ряда экспертов, даже тщательная проработка концепции загрузки спортивных сооружений после окончания соревнований не всегда приносит ожидаемый успех.

Окупаемость в долгом ящике

На фоне большинства других стран, принимавших у себя олимпиады или чемпионаты мира, в России процент полезного использования площадей после окончания мероприятий, как правило, заметно выше, чем во многих даже высокоразвитых странах, говорит аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев. «Однако даже в Москве и Санкт-Петербурге есть сложности с тем, чтобы получить хорошую отдачу от использования гигантских спортивных сооружений и объектов. В регионах добиться эффективного использования спортивных объектов еще труднее. Содержание спортивной арены — крайне дорогое удовольствие, которое окупается только в том случае, если в городе есть мощная спортивная команда, собирающая десятки тысяч зрителей, несколько спортивных школ, нуждающихся в спортивной базе, либо если арены хотя бы частично используются в качестве торговых площадей, как еще недавно было даже в Москве с «Лужниками» и «Олимпийским». Навивать гигантские стадионы зрителям мизанкалсных шоу на концерты заезжих звезд удается также крайне редко», — говорит эксперт.

Расходы на спортивные объекты с их возведением не завершаются, говорит управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский. К примеру, ежегодно на обслуживание всего одного стадиона, построенного в Самаре к чемпионату мира по футболу — 2018, требуется 500 млн руб. бюджетных средств. «Если судить по опыту субъектов федерации, принимавших в разное время Олимпийские игры, Универсиаду и матчи в рамках чемпионата мира, доход, который приносит спортивные сооружения, в лучшем случае позволяет покрыть до 2/3 текущих расходов на их содержание, уже не говоря о расходах, связанных с их проектированием и сооружением», — отмечает эксперт.

Алексей Коренев не исключает, что со временем властям придется пойти на определенные компромиссы и разрешить хотя бы частично использовать построенные арены в коммерческих целях — будь то торговые центры или офисные помещения, тем более что инфраструктура в виде дорог, автопарковок к таким объектам готова и востребована.

Спортивные объекты, в особенности для зимних видов спорта, окупаются очень долго из-за более высоких капитальных вложений, отмечает руководитель отдела стратегического консалтинга компании JLL Юлия Никуличева. «Инвестиции в арены под международные соревнования, которые имеют повышенные требования к технической оснащенности, а также значительный объем малоиспользуемого пространства, возвращаются еще дольше. В среднем срок окупаемости для новых объектов составляет более 15 лет. При этом, судя по заявленным планам, под Универсиаду планируется преимущественно реконструировать спортивные объекты, а не строить с нуля, что позитивно отразится на периоде возврата средств», — считает она. В то же время госпожа Никуличева отмечает, что рынок частных операторов спортивных объектов в регионах практически не развит, в особенности когда речь идет о зимних видах спорта. В то же время на фоне популярности здорового образа жизни и спорта объекты могут быть востребованы жителями, и в таком случае управление ими должны осуществлять государственные структуры, давая, например, на почасовой основе, говорит она.

Извлечение прибыли не является основной целью проведения таких масштабных мероприятий, говорит Илья Жарский. Их основная цель — обеспечить регионы качественной и современной спортивной инфраструктурой, которая в противном случае в них сама по себе не появилась бы, говорит он. «Цели окупить вложения в строительство таких объектов не стоит. Она, наверное, нереалистична», — говорит Виктор Мяконьков. «Все объекты к Универсиаде подобраны очень рационально и по параметрам, и по месторасположению. Все это дает возможность снижения затрат на содержание такого спортивного наследия, учитывая его многофункциональность. Деньги можно зарабатывать и путем проведения соревнований, в частности, путем сдачи в аренду этих объектов для проведения коммерческих спортивных мероприятий». Он отметил, что интерес к объектам будет формироваться, учитывая их новизну и уникальность для Сибирского региона. «Такой эффект однозначно будет присутствовать и в период следующего спортивного сезона. Будет ли он снижаться, зависит от организаторов. Это вопрос управления этими объектами и формирования грамотной маркетинговой политики», — отмечает Виктор Мяконьков.

Оксана Павлова

Выживание после оживления

— коммерческая недвижимость —

Рынок коммерческой недвижимости Новосибирской области при низких темпах ввода новых площадей стагнирует. На рецессию влияют как отсутствие спроса на качественную коммерческую недвижимость, так и снижение затрат бизнеса на арендуемые площади. Так, часть предприятий с целью экономии бюджета в этом году переехала из офисов в центральной части города в отдаленные районы. Единственным сегментом, который показывает устойчивое развитие в центре, является стрит-ритейл, пользующийся спросом у медицинских учреждений и кофеен.

Рынок без движения

Рынок коммерческой недвижимости отображает состояние российской экономики, интегрируя тенденции во многие ее сектора — от потребительского ритейла до малого и

среднего бизнеса. Наполняемость торговых, складских и офисных площадей зависит от множества параметров, но в целом хорошо коррелирует с основными макроэкономическими индикаторами — объемами производства, уровнем внутреннего валового продукта, располагаемыми доходами населения.

«Поскольку экономика в России стагнирует, потребность в новых помещениях невысокая», — подтверждает зависимость руководитель компании RID Analytics Елена Ермолаева. С ней согласна и президент Клуба управляющих бизнес-центрами, доцент кафедры корпоративного управления и финансов НИУЭУ Татьяна Гениберг, которая подтверждает: рынок стагнирует. «Он не просто находится в состоянии рецессии, можно сказать он заморожен. При этом арендаторы предпочитают оставаться на своих местах, движений практически уже нет», — говорит госпожа Гениберг.

И это далеко не худшее состояние отечественного рынка коммерческой недви-

мости за последнее время, уверены эксперты отрасли. Партнер оператора коммерческой недвижимости ООО «Крафт капитал» Сергей Беседин выделяет два характерных периода недавних лет. Первый — с 2014 по 2016 годы, когда произошел обвал и последующее сжатие рынка коммерческой недвижимости, вызванные целым рядом причин внешне- и внутриэкономического характера. «Для собственников активов это означало расторжение заключенных договоров либо невозможность сохранения прежнего уровня базовой ставки аренды, за исключением тепловых объектов», — вспоминает Сергей Беседин.

Однако последовавший второй период 2017–2018 годов, по мнению эксперта коммерческой недвижимости, привел к стабилизации и оживлению рынка, что предоставило собственникам возможность вернуться к практике ежегодной индексации базовой ставки в большинстве сегментов рынка (стрит-ритейл, общественное питание,

офисная недвижимость) в ограниченном — не более 10% — уровне.

«В аренде наблюдается некоторый рост ставок», — подтверждает Татьяна Гениберг. Так, по ее данным, бизнес-центры региона сегодня держат уровень оплаты помещения в пределах 800–900 руб. за кв. м, к этой сумме плюсятся коммунальные платежи, итоговая сумма составляет 1000–1050 руб. за кв. м. «На окраине города можно спокойно найти помещения за 500–550 руб. за кв. м, включая „коммуналку“. Поэтому заметно, как часть уверенных в себе компаний с целью экономии бюджета переезжает в помещения, которые находятся за площадью Калинина, на Большевицкой или в Дзержинский район», — комментирует эксперт.

По данным RID Analytics, в сентябре 2018 года арендные ставки предложения выросли по производственно-складским и офисным помещениям на 0,9% и 0,4% соответственно, по торговым объектам ставки снизились на 0,3%.

На месте стой!

Российская экономика в текущем году — особенно в первой половине — показала, что ее потенциал восстановления далеко не исчерпан. Однако усилившиеся санкционное воздействие и волатильность нефтяных цен все же оказали давление как на бизнес, так и на потребительское сообщество. В результате ситуация на рынке коммерческой недвижимости вместо возможной активной стадии замерла в ожидании дальнейших путей общеэкономического развития.

Сергей Беседин отмечает, что в течение года на новосибирском рынке особых колебаний не наблюдалось. Однако, по его мнению, очевидным преимуществом пользуются объекты торговой недвижимости — стрит-ритейл на первом этаже с отдельным входом площадью 100–200 кв. м, обеспеченные электроснабжением в объеме от 40 кВт, а также качественные офисные объекты в центре города с возможностью организации парковочных мест.

экономика региона

Мода на коворкинг зацепила бизнес

В Новосибирской области активно развиваются ко-воркинг-пространства, ставшие в последнее время не просто модным направлением, но и прибыльным бизнесом. После кризиса в экономике в 2015 году спрос на аренду «офисной коммуналки» вырос как минимум вдвое. Однако эксперты не исключают, что ажиотаж в этом сегменте — явление временное. Как и в случае с хостелами, которые некогда бурно развивались, этот бизнес может потерять позиции и рыночные возможности.

— бизнес-среда —

Построен на удаленности

Коворкинг — это рабочее пространство с набором услуг для индивидуального и коллективного труда на особых условиях: аренда здесь предоставляется на определенный период времени за конкретную плату. В Новосибирской области в этом году в сравнении с предыдущим таких офисных «коммуналок» стало больше на 19%, подсчитали в «ГИС». «В Новосибирске открылось пять новых коворкингов — с 26 центров в ноябре 2017 года до 31 центра в ноябре 2018 года», — сообщили в PR-службе компании. Появились как обычные рабочие помещения со столами и компьютерами, так и промышленные площадки — для занятий столярными работами и швейным производством.

Сегодня доля региона от общего количества коворкинг-центров в России составляет 4%, на ближайшего соседа — Екатеринбург приходится 5%, Самару — 6%, Москву и Санкт-Петербург в совокупности — 58%, оставшиеся 27% распределены по другим регионам, подсчитали для «Ъ-Экономика региона» в ГК «Финам».

«Коворкинг — тема для России относительно молодая и пока еще в большей степени модная, нежели устоявшаяся как массовый способ организации рабочего пространства. В основном он востребован среди довольно узкого круга потребителей в силу особенностей работы в одном офисе сотрудников совершенно разных специальностей», — отметил аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев. Так, среди специализированных коворкингов наибольшую популярность получили мастерские различных направлений — на них приходится 41% всего объема, объекты в сфере IT и инноваций, занимающие еще 19%, и швейные коворкинги, которые встречаются в 16% случаев. Менее распространены объекты в сфере искусства, архитектуры, дизайна и образования, говорит эксперт.

Управляющий директор международной компании Regus в России Ирина Баева делит резидентов коворкингов на три группы. Первая — это работники-одиночки: фрилансеры, индивидуальные предприниматели. «Им удобнее работать в коворкинге, чем дома, но снимать офис дорого», — говорит она. Вторая группа — это молодые компании или стартапы, которые используют коворкинг как промежуточное экономное решение до момента, пока бизнес не встал на ноги. Третья категория — бизнесмены, которые рассматри-



Рынок коворкингов в России растет ежегодно на 25–30% в год

вают эти площадки как элемент оптимизации расходов. «Экономия для компании при этом достигается за счет создания незакрепленных рабочих мест и, соответственно, уменьшения площади офиса», — добавила госпожа Баева.

Популярность этого бизнеса обусловлена развитием удаленной занятости, считает основатель проекта Cheap Home, эксперт по краудинвестингу в недвижимости и коlivingу Андрей Сазонов. «Есть мнение, что к 2020 году около 20% россиян будут работать удаленно, и это позволит работодателям сэкономить на аренде офиса до 1 трлн руб. По статистике, уже сегодня около 40% компаний, в том числе крупных, работают с удаленными сотрудниками. Это выгодно не только с точки зрения экономии средств, но и в связи с тем, что дает возможность привлекать высококвалифицированных специалистов без привязки к месту жительства», — прокомментировал предприниматель.

По словам руководителя компании RID Analytics Елены Ермолаевой, в Новосибирске популярность коворкинга обусловлена структурой бизнес-компаний. «Новосибирск — город преобладающего микро- и малого бизнеса. И, безусловно, такая вещь, как маленькие офисные помещения, у нас пользуется большим спросом», — рассказала собеседница.

Арендная ставка по офисным коворкингам в Новосибирске сегодня составляет от 4 до 8 тыс. руб. в месяц за фиксированное рабочее место, а по специализированным (мастерские, сферы искусства, дизайна и т.д.) — до 15 тыс. руб.

Разноформатный коворкинг

Коворкинг-пространство стало альтернативой пустующим площадям в бизнес-центрах, отмечают аналитики департамента Colliers International. Так, например, новосибирский БЦ «Северянка» в 2016 году перформатировал пустующий офис под свободную рабочую площадку. Это было сделано для того, чтобы увеличить заполняемость,

сказала президент Клуба управляющих бизнес-центрами, доцент кафедры корпоративного управления и финансов НГУЭУ Татьяна Гениберг. После кризиса в 2015 году часть предприятий съехала с арендуемых офисов, чтобы сэкономить на бюджете, и устремилась в коворкинг.

«Мы этот вопрос прорабатывали года три-четыре назад, когда этот формат только набирал популярность и стал модным направлением», — прокомментировала госпожа Гениберг. Региональный бизнес-центр «Новая высота» также отдал часть площадей под офисный коворкинг.

«Однако именно в бизнес-центрах в Новосибирске такой формат сегодня мало востребован резидентами. Наибольший спрос со стороны и пользователей этих площадок, и бизнеса мы видим в сегменте кофеен», — заметила Татьяна Гениберг. Эксперту уверена, что именно разноформатный проект коворкинга с доступным питанием может стать успешным.

Это мнение разделяет владелец сети кафе быстрого питания «Праймтайм» Антон Гористов, который намерен в следующем году в Новосибирске открыть сеть коворкингов с функцией кофейни и бизнес-библиотеки. Старт проекта «свободных» офисов намечен на первый квартал 2019 года. «На мой взгляд, эти проекты востребованы рынком. Насколько я знаю, в Новосибирске есть коворкинги, но у меня нет информации, упорядоченный ли это сетевой бизнес, осознанный ход в сторону организации или нет. Самый успешный бизнес — масштабный и сетевой, позволяющий как нивелировать риски, так и воспользоваться клиентам услугами сети в разных частях города», — сообщил он.

Вариантов организации помещения для коворкинга может быть сколько угодно, говорит Алексей Коренев. От покупки готового здания или строительства офисного центра до аренды части помещения, отдельного этажа или нескольких помещений. К примеру, в «Экспоцентре» под коворкинг просто отдано несколько помещений на втором этаже выставочного комплекса.

«Соответственно, и диапазон вложений в этот бизнес может различаться даже не в ра-

зы, а на порядок. Особенно если учитывать локацию коворкингового центра, его удаленность от деловой части города, оснащение, инфраструктуру, наличие кафе или рекреационных зон», — отметил эксперт.

К примеру, запущенный в 2012 году Новосибирский коворкинг-центр в июле 2015-го был выставлен на продажу за 210 тыс. руб. «При этом, по собственным данным владельцев этого бизнеса, оборот при обычной 85% заполняемости составлял на тот момент 75 тыс. руб. в месяц, а прибыль при постоянных затратах в 40 тыс. руб. соответственно была равна 35 тыс. руб. в месяц», — привел пример господин Коренев.

В Академпарке реализованы три рабочих версии коворкинг-пространств, каждая со своей спецификой. «Заполняемость по всем этим объектам составляет более 90%», — сообщил пресс-секретарь АО «Академпарк» Петр Козлов.

По оценке руководителя проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» ГК SRG Максима Гончарова, нагрузка наиболее качественных коворкингов в регионе сегодня составляет 80–90%.

При инвестициях в проект в 1–1,5 млн руб., который подразумевает аренду в центре города помещения площадью 160–180 кв. м с последующим его ремонтом, покупкой мебели, организацией минимальных условий для комфортной работы (кулер, кофе-пойнт, зона отдыха и т.д.), срок окупаемости составляет в среднем от 14 до 18 месяцев, подсчитали аналитики ГК «Финам».

Инструмент доходности

Доходность коворкинга и срок окупаемости напрямую зависят от объемов площадей и количества рабочих мест, отмечает Алексей Коренев. «Свободные пространства небольшого метража покрывают спрос лишь узкой целевой аудиторией, коворкинги большей площади и формата имеют возможности для эффективной организации рабочих мест разных сфер деятельности, включают зоны для отдыха и общения, предоставления более широкого спектра услуг, а значит, и выгодные и гибкие условия аренды, отсутствие необходимости инвестиций в оснащение офиса», — сказал он.

Руководитель компании RID Analytics Елена Ермолаева говорит, что успех свободных рабочих пространств зависит в том числе от их местоположения. «Все-таки это должны быть районы, где сосредоточена деловая активность, центр города, линия метро. Теоретически, казалось бы, что они могут быть востребованы и в спальных районах — поближе к дому, однако в Новосибирске коворкинг пользуется спросом у пользователей лишь там, где есть инфраструктура», — добавила эксперт.

Чтобы бизнес был рентабельным, необходимо регулярно привлекать новых арендаторов, поскольку такой формат не предполагает долгосрочной аренды, а значит, доход, в отличие от расходов, нестабилен, отметил господин Сазонов. Кроме этого, в городе должно быть достаточное количество тех, кто готов работать в условиях «совместного потребления недвижимости», считает эксперт. «Опыт западных компаний показывает, что у формата есть потенциал развития в корпоративной среде: гибкие офисы привлекли внимание таких гигантов, как Verizon, Microsoft, SoftBank. А крупнейшая в мире сеть коворкингов WeWork уже сейчас управляет офисами IBM, Airbnb и Amazon», — считает Андрей Сазонов.

Есть примеры использования коворкингов крупными компаниями и в России: главными арендаторами одного из московских коворкингов являются «Ростелеком», Tele2 и Cisco. Консервативный Сбербанк в 2017 году инвестировал 16 млн руб. в коворкинг в Казани.

По пути хостелов

Елена Ермолаева в то же время считает, что рынок коворкинга в будущем может потерять неудачу и сжаться до нескольких предприятий. «Вспомните историю с хостелами, когда открылся один объект и тут же за ним как грибы после дождя начали появляться другие — где надо и не надо, без профессиональной оценки успешности проекта и грамотного выбора местоположения. Сейчас таких объектов осталось в количестве нескольких штук. С коворкингом это тоже может случиться, ведь порог входа в этот бизнес низкий и он доступен начинающим предпринимателям», — отметила госпожа Ермолаева.

Коворкинг занял свою нишу, заполнив офисы ровно тем количеством людей, которые в этом действительно нуждались, соглашается с коллегой Алексей Коренев. «Функционирование подавляющего большинства компаний предполагает все же работу сотрудников в едином офисе фирмы, где не просто удобно контролировать дисциплину, но и лучше организовано сотрудничество с коллегами, эффективнее реализуется коллективный труд, лучше используются возможности технических средств. Так что можно ожидать, что количество коворкингов вряд ли будет увеличиваться в ближайшее время», — уверен он.

Другого мнения придерживается Ирина Баева, которая считает, что у Новосибирска есть возможности для роста. «Мы видим спрос на коворкинги во всех российских городах с числом жителей от 500–700 тыс. человек. Формируют спрос в основном фрилансеры. Новосибирск не является исключением, и сам регион далек от насыщения. Перспективы, безусловно, есть: рынок коворкингов в России растет ежегодно на 25–30% в год», — сказала эксперт.

Максим Гончаров считает, что успешное развитие коворкингов в регионах зависит от ряда условий. «Это станет возможно при увеличении зоны покрытия высокоскоростного интернета, создании качественных коворкинг-центров и предоставлении арендаторам широкого перечня оказываемых услуг», — заключил он.

Лолита Белова

Выживание после оживления

— коммерческая недвижимость —

С15 Региональный рынок коммерческой недвижимости в целом находится в состоянии «рынка покупателя», то есть предложение превышает спрос», — замечает Елена Ермолаева. При этом она отмечает, что это не общее правило: есть локации, где не хватает офисной или торговой недвижимости либо качественных производственно-складских объектов.

В то же время владелец компании Nazarov & Partners. Commercial Real Estate Александр Назаров отмечает различную динамику сегментов новосибирского рынка коммерческой недвижимости. По его мнению, новосибирская офисная недвижимость, как всегда, находится в достаточно спокойном состоянии — крупные компании в город не приходят. Бизнес-центры класса «А» и «В» явно испытывают сложности с новыми серьезными клиентами. Торговая недвижимость практически не развивается, крупные помещения никого не интересуют. «Здания очень плохо продаются, аренда практически стоит на месте», — дополняет Александр Назаров картину новосибирского зстоя. Однако он же отмечает: помещения до 100 кв. м, а то и до 70 кв. м под необычные форматы, медицин-

ские центры достаточно востребованы сегодня.

В то же время отмечается положительная динамика в сегменте складской недвижимости, говорит господин Назаров. «Этот год можно по праву назвать рынком складского сегмента», — считает эксперт. — На нем были сделки покупки и аренды складов, а также возведение новых объектов». При этом собеседник выделяет «концептуальный» сегмент — отдельно стоящие капитальные здания с набором небольшого количества арендаторов площадей до 100 кв. м — этот формат, по его мнению, сегодня наиболее интересен рынку.

С другой стороны, Татьяна Гениберг наблюдает снижение популярности пекарен, салонов красоты, ювелирных магазинов, ломбардов. «Но продолжается интерес к кофейням, где между прочим нашли пристанище мелкие предприниматели, оставшиеся без офисов», — обращает внимание президент Клуба управляющих бизнес-центрами на современные особенности отечественного предпринимательства.

Однако Сергей Беседин наблюдает и другие тенденции: крупные ритейлеры — «Пятерочка», «Лента», оживившийся «Магнит», а в особенности «Ярче» — наращивают активность и повторно рассматривают ло-

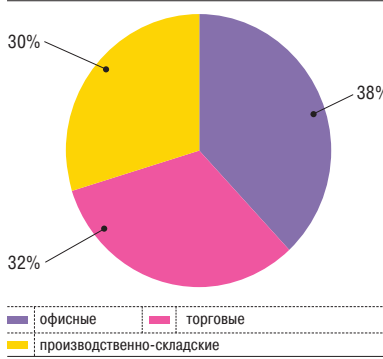
кации, от которых отказывались в период 2014–2016 годов.

Завтрашний день никому не обещан

Сегодняшнее состояние рынка коммерческой недвижимости Новосибирска можно рассматривать как выжидательную позицию: если произойдет рост отечественной экономики, то и у бизнеса появится смысл вкладываться в проекты развития, в противном случае 2018 год останется для бизнеса и населения островком несбывшихся надежд, говорят аналитики.

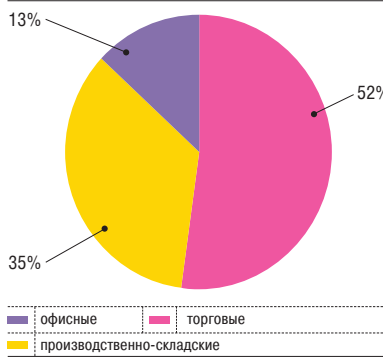
СТРУКТУРА СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В АРЕНДЕ НА РЫНКЕ ВТОРИЧНОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКЕ, СЕНТЯБРЬ 2018 Г.

ИСТОЧНИК: RID ANALYTICS



СТРУКТУРА СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В ПРОДАЖЕ НА РЫНКЕ ВТОРИЧНОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКЕ, ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2018 Г.

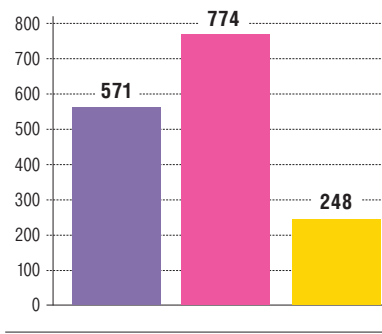
ИСТОЧНИК: RID ANALYTICS



«В следующем году будет спокойствие и уверенность, возможно развитие во всех сегментах», — считает Александр Назаров, добавляя: «впрочем, до той степени, до какой это возможно в России».

Сергей Беседин обуславливает свой прогноз сохранением текущей макроэкономической ситуации — в таком случае рынок останется при действующих показателях. Однако при увеличении динамики повышения налоговой и неналоговой нагрузки на бизнес сжатие рынка неминуемо. «Долгосрочное планирование с горизонтом свыше года затруднительно», — признает партнер оператора коммерческой недвижимости ООО «Крафт капитал».

А Татьяна Гениберг рассуждает о возможных переменах на рынке коммерческой недвижимости Новосибирска с позиции потребности арендаторов в хороших, новых, технически оснащенных производственных и складских помещениях. «Со стороны многих крупных компаний поступает такой спрос — например, торговля шинами, мебелью, стройматериалами, запасными частями для автомобилей. Осо-



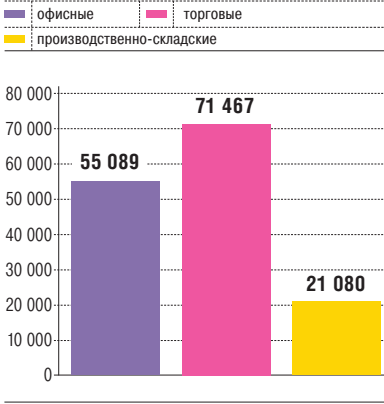
бенно велик спрос на такие объекты в Толмачевском направлении, на Северном обьезде, в Кировском и Ленинском районах», — говорит президент Клуба управляющих бизнес-центрами.

Однако новое строительство современной технологичной недвижимости — затратный и длительный проект без гарантий окупаемости в сегодняшней реальности. «И собственники бизнеса в строительстве таких помещений пока не планируют инвестировать», — признает Татьяна Гениберг.

Игорь Степанов

СТОИМОСТЬ 1 КВ. М КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В АРЕНДЕ В НОВОСИБИРСКЕ, ОКТЯБРЬ 2018 Г., РУБ.

ИСТОЧНИК: RID ANALYTICS



Александр Зырянов: бизнес не должен заниматься отвлеченными вопросами

Постоянный приток все новых и новых инвестиций — мечта каждого российского региона. Однако инвесторы не приходят на пустое место — для их привлечения необходимо создать условия, позволяющие бизнесу заниматься своими проектами, а не выживанием в бюрократической атмосфере. О том, как в Новосибирской области решаются эти задачи, рассказал руководитель областного Агентства инвестиционного развития Александр Зырянов.

— интервью —

— Александр Сергеевич, в чем заключается деятельность Агентства?

— Если говорить кратко, то в первую очередь это помощь инвесторам в реализации своих проектов в нашем регионе. До реализации проектов заинтересованным компаниям необходимо во многом разобраться: где есть подходящий земельный участок, в чей он собственности, есть ли инфраструктура и какая, в какие банки можно обратиться за финансированием, на что рассчитывать в плане господдержки, где найти партнеров и клиентов. АИР сегодня помогает решить все эти и многие другие задачи.

Фактически для инвестора мы — единое окно, куда бизнес обращается со своими проектами. По нашему мнению, бизнес должен заниматься развитием своего проекта, а не отвлеченными вопросами.

— А насколько Новосибирская область интересна для инвесторов?

— У нашей области есть очень серьезное преимущество — это наше географическое расположение. Мы центральный регион Сибири, через который идет распределение товаров и услуг в другие регионы СФО, ДФО и даже за рубеж. Крупным федеральным игрокам, которые двигаются за Урал, проще и выгоднее организовать производство или хранение в Новосибирске и отсюда развивать и наполнять свою региональную сеть. Этому немало примеров — так работает Gloria Jeans, международная компания Mars и многие другие. В том же направлении движется и Росагромаркет, который сегодня строится на 100 га ПЛП и планирует аккумулировать продукцию соседних регионов.

Ну и, конечно, отмечу нашу очень хорошую обеспеченность научными кадрами для наукоемких производств, высокотехнологичных компаний — она в среднем в 1,5–2 раза выше, чем в других регионах СФО.

— Вы занимаетесь обеспечением благоприятного инвестиционного климата в регионе. Как он меняется в последние годы?

— Инвестиционный климат можно оценивать рейтингом АСИ — я считаю, что это наиболее объективный показатель. Его не мы, и не региональная власть выставляет, а независимые федеральные эксперты путем опроса реально действующего бизнеса. И если наша область в 2015 году была на 57-м месте, а в 2017 году поднялась на 19-е — значит региональный бизнес действительно видит и оценивает положительные изменения инвестиционного климата.

Могу сказать, что у нас последние годы по многим показателям хороший рост, в том числе оценки деятельности института развития. Это оценка удовлетворенности бизнеса нашей работой, и она постоянно, из года в год, повышается.

Но надо заметить, что место региона в рейтинге определяется не только нашей работой: большое значение имеет и налоговый климат, и деятельность органов власти, и работа ресурсоснабжающих компаний. Поэтому важно вести совместную работу, в том числе анализировать опыт других регионов.

Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ

Рейтинг составляется Агентством стратегических инициатив вместе с ведущими деловыми объединениями и оценивает эффективность работы региональных властей по формированию благоприятной бизнес-среды. Рассчитывается исходя из 44 показателей по 4 направлениям: регуляторная среда, институты для бизнеса, инфраструктура и ресурсы, поддержка малого предпринимательства. В 2015 году Новосибирская область заняла в данном рейтинге 57 место, в 2016 году — 46 место, в 2017 — 27 место, в 2018 году — 19 место.

— А как в рейтинге АСИ отражены достижения других сибирских регионов?

— Из регионов Сибирского федерального округа мы сегодня единственные в первой двадцатке. Все регионы нацелены на инвестиционное развитие, на рост каждого из 44 показателей рейтинга АСИ.

Еще раз подчеркну: каждый регион оценивается собственным бизнесом, интервьюируются сотни компаний, и это дает объективную оценку.

В июне следующего года на Петербургском международном экономическом форуме будет объявлен рейтинг регионов по итогам 2018 года. Мы, конечно, стараемся

и рассчитываем повысить свои позиции. Смотрим, где мы пока отстаем, и предпринимаем все усилия, чтобы улучшить ситуацию на этих направлениях. Но и другие регионы также оценивают свои достижения и недостатки и серьезно борются за продвижение в рейтинге АСИ. Как говорит губернатор Новосибирской области Андрей Александрович Травников, даже для того, чтобы сохранить свои позиции, нам надо очень быстро двигаться. А чтобы обогнать других, необходимо буквально бежать вперед.

— Что у нас самое сложное, где надо поработать сильнее всего?

— Обеспеченность площадок инфраструктурой, разрешительная документация — это самые актуальные на сегодня, на мой взгляд, вопросы для бизнеса. И совершенствуя работу по этим направлениям, мы можем сделать наш регион еще более инвестиционно привлекательным.

— Вы уже упомянули роль ресурсоснабжающих компаний в создании и поддержании благоприятного инвестиционного климата. Как с этой точки зрения вы оцениваете деятельность нового игрока — СГК?

— Да, уже почти год в Новосибирской области работает Сибирская генерирующая компания. Не могу сказать, что произошли какие-то существенные перемены в ту или иную сторону. Мы как агентство развития всегда хотели бы видеть от наших ресурсоснабжающих организаций масштабные инвестиционные программы, в результате которых больше перспективных территорий и площадок подключалось бы к централизованному снабжению теплом, газом, электричеством и водой.

Конечно, мы понимаем, что финансовые возможности не безграничны, но все же стараемся донести наше видение до СГК и других крупных ресурсных компаний, повлиять на их планы. К сожалению, мы уже начинаем сталкиваться с тем, что на некоторые территории, которые интересны нашим инвесторам, мы не можем их завести — там только через три-пять лет планируется подведение коммуникаций.

Приведу пример — поселок Красный Яр на сокурском направлении. Там сейчас есть очень интересный проект предпринимателя Игоря Диденко — завод по переработке картона, изготовлению гофротра. И на этой площадке большая проблема с мощностями — их просто нет в необходимом объеме. По плану СГК тепло на эту площадку будет подано только в 2020–2021 годах, а завод уже фактически построен и готов к запуску. Сегодня мы совместно с СГК пытаемся решить проблему — ищем выход из ситуации, рассматриваем различные варианты.

И конечно, нам хотелось бы более активного участия всех наших ресурсоснабжающих компаний в создании инвестиционно привлекательного регионального климата.

— А какие интересные инвестиционные площадки регион сегодня может предложить инвесторам?

— Самая лучшая наша площадка — это, конечно, Промышленно-логистический парк. Думаю, за Уралом вообще нет аналогов нашего ПЛП. Если мы посчитаем сегодняшнюю отдачу в виде возврата в регион налоговых поступлений от резидентов ПЛП — это уже сотни миллионов рублей. А если учесть и прочие налоги, например НДФЛ, то цифры полученных платежей в бюджет уже сравниваются с суммами инвестиций. Так что ПЛП фактически окупил себя, вернув вложенные в него средства.

Здесь мы можем предложить резидентам уникальную площадку с транспортной инфраструктурой — автомобильная и железная дороги, аэропорт. Сюда подведены все коммуникации — электричество, газ, тепло — сделано все, вплоть доливневой канализации. В результате у нас уже есть случаи, когда инвестор за два месяца получает всю разрешительную документацию и начинает строительство.

Это не значит, что уже решены все проблемы ПЛП — так, в ближайшие годы запланировано сооружение жизненно необходимой автомобильной развязки на федеральной трассе в районе ПЛП. Уже сейчас резиденты ПЛП генерируют грузовой трафик до 500 фуру в день, а с открытием Росагромаркета он возрастет в два-три раза. Все понимают, что развязка нужна, сейчас обсуждается лишь ее конкретная реализация. Думаю, через два-три года она уже заработает.

— А что вы можете сказать о частных парках?

— Конечно, мы работаем и с частными парками. Если есть человек или компания, готовые вкладываться в инфраструктуру, то наша задача — помочь найти ему резидентов. И мы заинтересованы в этом, поскольку



ку в частных парках бюджет не тратит ни копейки, а бизнес развивается, налоговая база региона растет.

Естественно, мы юридически сопровождаем тех резидентов, которых приводим, чтобы не получилось так, что мы завели бизнес на одних условиях, а через год ему аренду подняли в десять раз.

Например, мы сопровождаем интересный проект — Искитимский агроиндустриальный парк. Это огромная территория недалеко от города с отличной дорожной сетью: вблизи автомобильная и железная дороги, а прямо посередине пройдет еще одна трасса — Восточный обезд.

— Каков инвестиционный потенциал Новосибирской области в целом — за пределами областного центра?

— В целом мы стараемся, чтобы точки роста распределялись равномерно. Наш крупнейший ПЛП обеспечивает товарный трафик в основном с левого берега Оби на правый. Восточный логистический парк не решает этой проблемы, поэтому мы сейчас рассматриваем еще один участок под индустриальный парк в районе Пашино, на территории около 90 га. Он хорошо проецируется на Северный обезд и может заинтересовать инвесторов для реализации своих проектов в правобережной части Новосибирска и пригорода.

Мы сейчас оцениваем потенциал Бердска — там есть нехватка современных складских и промышленных площадей и есть хорошая земля, примерно 130 га. Если правительство пойдет нам навстречу, то мы готовы сделать здесь парк по примеру ПЛП, тиражируя удачный опыт.

Всего по области у нас в базе более 270 площадок, и везде мы пытаемся найти инвесторов. Есть достойные площадки, тем более что в районах, как правило, дешевле и рабочая сила, и многое другое.

Сегодня в сельском хозяйстве хорошая компания может очень существенно изменить рынок труда, продукции и эффективно зарабатывать прибыль. Например, холдинг «Русское поле» Владимира Коназкова фактически обеспечил работой Каргатский и Убинский районы со средней зарплатой около 30 тыс. руб. — это очень хороший показатель для сельской местности. В этом проекте при активном участии АИР правительством была отремонтирована дорога Каргат — Маршанское. При таких многомиллиардных вложениях инвестора область должна идти навстречу бизнесу — и мы рады, что смогли этому способствовать.

Могу отметить совместную работу с Центром кластерного развития НСО и некоммерческой специальной организацией «Первый зерновой кластер» по формированию кластера по глубокой переработке зерна в Баганском и Карасукском районах.

Сейчас есть перспективный проект и в Болотном, это крупный свиноводческий

комплекс с племенным хозяйством. Там предполагаются большие инвестиции, надеюсь, все состоится. Моя мечта — найти бы таких компаний хотя бы по одной на каждой район!

— Говоря об инвестиционных проектах областного масштаба, нельзя не вспомнить территории опережающего развития — уже действующую в Линево и перспективную в Горном.

— Да, относительно ТОСЭР «Линево» мы ведем переговоры с более чем 40 компаниями, с четырьмя заключены соглашения. «Обувь России» на днях официально стала резидентом ТОСЭР «Линево», на площадке уже идут подготовительные работы, ожидаем начало реализации проекта компаний «Центр технологий Лантан» и СКБ «Катализатор». Думаю, года через два-три в Линево мы увидим серьезные изменения.

Что касается поселка Горный, то межведомственная комиссия все документы уже подписала и они находятся на утверждении в правительстве.

На мой взгляд, в рамках концепции «Академгородок 2.0» можно было бы подумать о создании аналога ТОСЭР. Для того, чтобы удачные стартапы не уходили за границу, а размещали производство на месте — нужно делать зоны с льготным налогообложением, хотя бы на какой-то период. Иначе мы опять совершим научные открытия для заграничи.

— Расскажите о новом направлении работы АИР — Региональном центре компетенций в сфере повышения производительности труда?

— Действительно, в структуре АИР летом появился такой центр. Он создан в рамках национального проекта «Повышение производительности труда и поддержка занятости». Задача центра в том, чтобы совместно с федеральными экспертами провести на выбранных участках производства новосибирских компаний полный аудит и выявить те резервы, которые помогут повысить производительность труда. В мире уже давно широко известны технологии бережливого производства, в России и в Новосибирске некоторые компании уже внедряли их. Вместе с тем большинство предприятий пока не знакомо с этими технологиями, есть много препятствий: боязнь изменений, недоверие к компетенции фирм, предоставляющих данные услуги, в конце концов, цена. Теперь проведем анализ и пересмотреть свою систему работы можно за счет государства, для этого и создан Региональный центр компетенций. Кроме того, компаниям по результатам реализации проектов по повышению производительности труда на одном из участков производства могут инициировать новые проекты и получить льготное кредитование Фонда развития промышленности.

Агентство инвестиционного развития Новосибирской области — специализированная организация Новосибирской области по привлечению инвестиций и работе с инвесторами.

Создано правительством Новосибирской области в 2005 году.

АИР работает с инвесторами по принципу одного окна:

- организует взаимодействие с органами власти всех уровней;
- комплексно сопровождает проект на всех этапах реализации;
- подбирает меры федеральной и региональной государственной поддержки;
- представляет проект инвестора на Инвестиционном совете Новосибирской области.

Инвестиционные площадки Новосибирской области

Промышленно-логистический парк Новосибирской области

Крупнейший в восточной части России индустриальный парк площадью 2000 га. На территории ПЛП свои проекты реализует 21 компания.

Ключевые преимущества ПЛП

- Идеальное расположение для решения логистических задач

Пересечение федеральной автомобильной трассы Р-254 «Иртыш», Транссибирской железнодорожной магистрали, близость международного аэропорта Толмачево позволяют максимально эффективно использовать преимущества Новосибирской области как транспортно-логистического хаба и обеспечить доступ продукции резидентов на рынок не только Сибири, но и Средней Азии и Дальнего Востока. В радиусе 600 км от Новосибирска проживает более 12 млн человек.

- Современная инженерно-транспортная инфраструктура с заделом использования в десятки лет

В ПЛП созданы электрические мощности до 42,5 МВт, работает котельная на 16 МВт. Построена система водоотведения, которая включает в себя хозяйственную и ливневую канализацию. Мощный комплекс очистных сооружений позволяет соответствовать самым строгим экологическим требованиям. На площадке ПЛП построены двухполосные внутриплощадочные дороги с цементобетонным покрытием высокой прочностью, они рассчитаны на непрерывный поток большегрузов.

- Максимально оперативное начало работ на площадке

Управляющая компания ПЛП — собственник земли и всей инфраструктуры ПЛП, что позволяет значительно экономить самый дорогой ресурс инвестора — его время. Управляющая компания ПЛП обеспечивает резидентам упрощенное прохождение всех административных и разрешительных процедур, например получение технических условий подключения, заключение договора аренды. Срок выхода на площадку при условии готовности проекта составляет всего 2 месяца, 6–7 месяцев — с учетом разработки проектно-сметной документации.

ТОСЭР «Линево»

В марте 2018 года поселку Линево присвоен статус территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР).

В настоящее время о реализации своих проектов в ТОСЭР «Линево» заявила группа компаний «Обувь России» (проект строительства фабрики по производству целлюлозно-формованной обуви и деталей низа обуви из полимерных материалов), кооперация компаний «Центр технологий Лантан» и СКТБ «Катализатор» (проект строительства завода по производству солей редких и редкоземельных металлов).

Резиденты ТОСЭР получают ряд преференций:

— Строительством инженерно-транспортной инфраструктуры под проект резидента за счет федерального и регионального бюджетов.

— Освобождение от налога на прибыль в течение первых 5 лет (последующие 5 лет — 12%, тогда как по общему законодательству — 20%), освобождение от налога на имущество и землю полностью на 10 лет.

— Сокращение страховых взносов до 7,6% (по общему законодательству — 30%).

— Льготные займы Фонда развития моногородов (до 1 млрд руб. под 5% годовых сроком на 8 лет).

Проект ТОСЭР в п. Горный

В феврале 2018 года АИР подготовлена и направлена в Минэкономразвития России заявка на создание ТОСЭР «Горный». Она одобрена комиссией по вопросам создания и функционирования ТОСЭР на территориях монопрофильных муниципальных образований РФ (моногородов). Решение комиссии вынесено на утверждение правительства Российской Федерации.

С компаниями подписано 6 рамочных соглашений о намерениях реализовать инвестиционные проекты в ТОСЭР «Горный».

Специализация проекта ТОСЭР в п. Горный — производство строительных материалов с инновационной составляющей, производство металлических изделий, обработка отходов производств, деятельность в области сельского хозяйства и добычи полезных ископаемых.

Агроиндустриальный парк «Искитимский»

Расположен в непосредственной близости от федеральной трассы Р-256 и железной дороги с пропускной способностью станции примыкания 60 вагонов в сутки. Одно из главных его преимуществ — внушительные размеры площадки (5,5 тыс. га), которые позволяют реализовать проект любого масштаба.

Это идеальная площадка для реализации бизнес-проектов, связанных с сельским хозяйством. Территория «Экополиса» в проекте поделена на несколько зон, предназначенных для резидентов определенного профиля — инновационных, сельскохозяйственных, торговых-логистических, животноводческих, рыбноводческих и растениеводческих. Отдельным преимуществом можно назвать трудовые ресурсы — в Искитимском районе проживают более 60 тыс. человек. Кроме того, по территории парка пройдет проектируемый Восточный обход Новосибирска, что делает доставку грузов еще более удобной.

экономика региона

Кредиты замерли в ожидании

Ключевой тенденцией 2018 года на рынке корпоративного кредитования было постепенное снижение ставок. При этом спрос на кредиты оставался высоким — сумма выданных кредитов в Сибири с января по октябрь достигла 1,8 трлн руб. (+17% к аналогичному периоду прошлого года). В то же время корпоративные заемщики лишь сохранили кредитный портфель, тогда как в среднем по России он вырос на 8,5%. Это говорит о том, что кредиторы рассчитываются по ранее реализованным крупным инвестиционным проектам, а новые клиенты привлекают финансирование лишь на пополнение оборотных средств. Эксперты считают, что рисковать бизнес сейчас не готов, все затаили дыхание в ожидании роста НДС и вступления в силу новых анти-российских санкций.

— финансы —

Бизнес, далекий от Сибири

Первый заместитель начальника Сибирского главного управления Банка России Марина Асаралиева отметила «слабую динамику» кредитования юридических лиц в округе по итогам первых девяти месяцев 2018 года. Так, объем кредитного портфеля и бизнеса, и населения с начала года составил почти 4 трлн руб., в том числе 2,2 трлн руб. (+2,9 млрд руб. в сравнении с 2017 годом) — корпоративный сегмент и 1,8 трлн руб. (+237,6 млрд руб.) — задолженность физлиц. В результате корпоративные заемщики в округе только сохранили кредитный портфель, тогда как в среднем по России он вырос на 8,5%. «Кредитование населения продолжает расти быстрее кредитования бизнеса. Причем темпы роста вдвое выше», — сообщила госпожа Асаралиева.

Всего в этом году в Сибири бизнес привлек кредитов на сумму 1,8 трлн руб., что больше на 17%, чем за аналогичный период прошлого года. Наиболее активно в 2018 году, по данным Сибирского ГУ Банка России, в округе кредитовались предприятия сферы добывающего и обрабатывающего производства. В частности, более чем в два раза увеличили объемы кредитования металлургические компании (+72 млрд руб.) и предприятия химической промышленности (+38 млрд руб.). В 1,8 раза (+33 млрд руб.) больше кредитов взяли производители нефтепродуктов и кокса. Объем кредитования добывающих предприятий вырос в полтора раза, или на 62 млрд руб. Сельхозпроизводители получили кредитов больше на четверть (+8 млрд руб.).

Доля крупного бизнеса в структуре кредитного портфеля в Сибири в этом году составила 1,8 трлн руб. и 371 млрд руб. — малого и среднего предпринимательства.

В основном бизнес в этом году оформлял займы с целью восполнения оборотных средств, на инвестиционные проекты финансирование привлекалось редко, отмечают банки. «Корпоративное кредитование в округе сильно зависит от кредитной активности отраслевых компаний, причем тех, что входят в федеральные холдинги. В округе в этом году завершился ряд крупных инвестиционных проектов, например в Забайкалье (до ноября 2018 года Забайкальский край входил в состав Сибирского федерального округа, теперь это часть Дальнего Восто-

ка) построен новый горно-обогатительный комбинат и, соответственно, кредиты, взятые на реализацию этого проекта, погашены», — заявила Марина Асаралиева.

Компании Сибирского федерального округа, большей частью ориентированные на добычу и переработку полезных ископаемых с последующим экспортом их за рубеж, с начала 2018 года старались ускоренно выплачивать свои кредитные обязательства, в том числе и валютные, объясняет гендиректор МФК «Займер» Роман Макаров. Их прибыль увеличилась за счет ослабления курса рубля в 2018 году при одновременном росте долларовых цен на сырье. «Что касается инвестиций, в добывающем секторе они были не столь значительны из-за неопределенности развития глобальной экономической ситуации: прогнозирование спроса на сырьевые товары в последующих годах оказалось проблематичным», — отметил он.

В настоящее время кредитный портфель физлиц ВТБ в Новосибирской области составляет 77 млрд руб. и около 40 млрд руб. — средства юрлиц. «Наш портфель продолжает расти в основном за счет потребительского заимствования. Более медленный темп мы видим в малом и среднем бизнесе, здесь мы, к сожалению, топчемся на месте», — рассказал управляющий розничной сетью ВТБ в Новосибирской области Станислав Могилевников.

По его словам, «слабая динамика» обусловлена удаленностью административных центров крупных компаний с выручкой больше 1 млрд руб. Чаще всего управленческий состав таких предприятий находится в Москве, филиалам банков в регионах, в свою очередь, остается работать только с малым и средним бизнесом. «Действительно, если говорить о корпоративном сегменте, то он достаточно сложно структурирован, то есть мы говорим о малом бизнесе с выручкой до 300 млн руб. и средним — до 1 млрд руб. Крупный бизнес с выручкой более 5 млрд руб. чаще всего финансируется через федеральные компании и федеральные сделки, которые мы можем не видеть», — подчеркнул собеседник.

В Россельхозбанке отметили, что в этом году основными заемщиками из числа корпоративных клиентов банка в Новосибирской области стали предприятия агропромышленного комплекса. Региональный директор конгломерата Станислав Тишуров рассказал: в текущем году пред-



Любой новый проект несет определенный риск, а к такому риску сейчас у бизнеса аппетит гораздо ниже, чем несколько лет назад

приятиям этой отрасли банк выдал 7,7 млрд руб. (рост относительно аналогичного периода 2017 года составил 7%), из них 3,7 млрд руб. — на кредитование сезонно-полевых работ и 2,5 млрд руб. — на реализацию инвестиционных проектов (рост — 38%). «До конца года мы планируем выдать еще около 2,5 млрд руб. на инвестиционные цели», — заявил он.

В Сибирском банке Сбербанка России (охватывает восемь регионов — Новосибирскую, Томскую, Кемеровскую области, Красноярский и Алтайский края, а также республики Алтай, Тыва и Хакасия) по итогам десяти месяцев 2018 года объем выдачи корпоративных кредитов превысил 626 млрд руб. (+40 млрд руб. в сравнении с 2017 годом). Причем, как отмечают представители банка, на 20% как в объеме, так и в количестве выросла доля займов предприятиям малого



бизнеса. «Большая часть кредитов, полученных представителями малого предпринимательства в нашем банке, идет на развитие действующего бизнеса, в частности на пополнение оборотных средств. Доля таких кредитов в общем объеме составляет 60%», — сообщила председатель Сибирского банка ПАО «Сбербанк» Татьяна Галкина. Значительную долю в портфеле Сибирского банка занимают кредиты, выданные предприятиям отрасли сельского хозяйства, строительства, угольной промышленности и торговли.

Срок кредитования в банках Сибири, по данным Сибирского ГУ Банка России, не изменился: за девять месяцев 2018 года 47% кредитных обязательств организации оформили на срок свыше одного года и 53% — на срок менее года.

Не время рисковать

По словам заместителя директора банка «Восточный» по МСП и региональному корпоративному бизнесу Анны Ермолаевой, как таковой негативной тенденции нет, есть ожидание и неопределенность. «Все затаили дыхание в ожидании вступления в силу антироссийских санкций, которые обещает ввести правительство США в ноябре. Бизнес следит за этой темой и ждет их расширения, что скажется именно на реализации инвестиционных проектов», — прокомментировала она.

В течение всего 2018 года анти-российские санкции усиливались, эти меры стали самыми существенными с 2014 года, и это напрямую сказалось на экономическом развитии в целом и на предприятиях, как крупных, так и мелких. В частности, особенно пострадал именно сегмент МСП как наиболее чувствительный к экономической нестабильности, говорит госпожа Ермолаева.

«Бизнес, переживший не один кризис, строит свое поведение в посткризисное время с осторожностью. Да, многие клиенты стараются сохранять „подушку“ ликвидности и не вкладываться в новые проекты. Любой новый проект несет определенный риск, а к такому риску сейчас у бизнеса аппетит гораздо ниже, чем несколько лет назад», — рассказала директор филиала СДМ-банка в Красноярске Оксана Устюжанина.

Отсутствие риск-менеджмента — дорога к банкротству

Управляющий партнер юридического агентства «Экви» Кирилл Кузнецов отмечает, что, если рассматривать вопрос в общих чертах, причина роста банкротных дел в Сибири кроется в «общем ухудшении экономической ситуации в стране». «Решающим фактором для многих компаний может стать нехватка финансов. Их или нет вообще, или эти средства очень не хочется отдавать. Также банкротство регулярно используется как способ застраховать себя от любых проблем в будущем», — продолжает господин Кузнецов.

Координатор проекта «За права заемщиков» регионального отделения ОНФ в Новосибирской области Антон Канунников считает, что компании к банкротству приводят некомпетентность как сотрудников, так и руководителей.

«Бизнесмены по большей части умеют работать только на растущем рынке. Это периоды с 2004 по 2008 годы и с 2011 по 2013 годы. Когда рынок стагнирует, а еще хуже сжимается, все неэффективные компании потихоньку уходят. Их у нас большинство», — говорит господин Канунников. — При этом бизнесмены в сегменте микро- и малого бизнеса не могут настроить рентабельный биз-

ложению. И не только к заемщикам, но и к их контрагентам (дебиторам, кредиторам)», — отметила Оксана Устюжанина.

По данным опросов банков, которые ежеквартально проводит Банк России, в Сибирском федеральном округе для крупных корпоративных заемщиков условия кредитования в первом полугодии 2018-го смягчились, но оставались умеренно жесткими. В третьем квартале условия кредитования, преимущественно ценовые, несколько ужесточились. Причинами банки назвали состояние внутреннего фондирования и повышение ключевой ставки Банка России с 17 сентября 2018 года на 0,25% (до 7,5% годовых). «Банковская отчетность пока не демонстрирует роста средневзвешенных процентных ставок по кредитам корпоративным заемщикам. Средневзвешенная процентная ставка в сентябре для корпоративного сектора составила 9,6%, что на 0,7 п.п. ниже, чем годом ранее», — в то же время отметила Марина Асаралиева.

Для малого и среднего бизнеса, по мнению банков, условия кредитования смягчились на протяжении трех кварталов 2018 года. Это было связано в том числе с развитием специализированных программ стимулирования кредитования. В целом банки отмечают, что условия кредитования корпоративного сектора остаются умеренно жесткими.

Прогнозируемый расцвет

Без резких скачков валюты, роста ключевой ставки кредитование продолжит развиваться, этому будет способствовать постепенное восстановление экономики, поддержка на государственном и муниципальном уровнях, а также отсутствие альтернативного источника финансирования для большинства компаний, полагает Анна Ермолаева. «Продолжится борьба банков за добросовестных заемщиков, и она будет уже не ценовая, так как банки предлагают практически одинаковые процентные ставки по кредитам, а борьба технологий и процессов. Скорость оформления кредитов в наше время имеет наиважнейшее значение, иногда это даже важнее ставки, и банки будут стараться привлекать клиентов именно такими неценовыми параметрами обслуживания», — уверена представитель банковской отрасли.

Вполне вероятно, что в ближайшие годы темпы роста корпоративного портфеля будут превышать темпы роста портфеля физлиц, считает Роман Макаров. Если в этом году активы банковского сектора росли в основном за счет кредитов населению, то с учетом политики ЦБ, направленной на охлаждение темпов роста потребительского кредитования, интерес банковского сектора может сместиться в сторону корпоративного сегмента. «Кроме того, и сами крупные компании уже в следующем году могут предъявить повышенный спрос на заемные средства для реализации напунктов вслед за „майскими указами“ президента. Государственные компании будут вынуждены постепенно увеличивать дивиденды, как того требует Минфин (не менее 50% от чистой прибыли), одновременно с этим наращивая инвестпрограммы. При этом крупные частные компании будут искать грань между выплатой дивидендов и участием в нацпроектах, что неминуемо отразится на росте их долга», — подытожил эксперт.

Лолита Белова

Бизнес несостоятельности

— стратегия —

В Сибири отмечен рост количества заявлений на банкротство, поданных представителями бизнеса. Только за прошедшие девять месяцев в сравнении с аналогичным периодом прошлого года количество этих обращений увеличилось на 7%. Банкротства коснулись практически всех отраслей экономики. При этом чаще всего проблемы испытывают компании сферы строительства, торговли, пищевой промышленности и электроэнергетики. Эксперты объясняют ситуацию негативными трендами в экономике в целом и падением уровня жизни населения в частности. С ростом доходов жителей банкротств юрлиц станет меньше, считают экономисты.

Банкротства — в рост

По данным отдела банкротной практики юридической фирмы «Бизнес и право», подготовленным для „Ъ-Экономика региона“, за девять месяцев 2018 года количество всех банкротных дел по Сибирскому федеральному округу выросло на 23,43% и составило 7,38 тыс. (в 2017 году — 5,97 тыс. дел). При этом число банкротств среди юрлиц за прошедшие девять месяцев в сравнении с аналогич-

ным периодом прошлого года выросло на 7%, следует из данных ЕФРСБ (Единый федеральный реестр сведений о банкротстве).

Рекордный рост количества банкротств в этот период в сравнении с 2017 годом пришелся на Республику Хакасия — 79%. На втором месте — Алтайский край (29%), на третьем — Иркутская область (13%). Далее — Новосибирская (11%), Томская области (7%) и Красноярский край (7%). Сократилось количество банкротств в республиках Тыва (-58% к 9 месяцам 2017 года) и Алтай (-36% к 9 месяцам 2017 года), в Омской (-35% к 9 месяцам 2017 года) и в Кемеровской областях (-29% к 9 месяцам 2017 года).

«Снижение банкротных дел мы наблюдаем в экономически неактивных регионах: республики Тыва, Алтай. Для меня как для эксперта было удивительно обнаружить снижение количества банкротств в Кемеровской области. Могут объяснить это тем, что те слабые компании, которые могли обанкротиться, это уже сделали. Красноярский край и Новосибирская область — два наиболее экономически активных региона Сибири. Мы это видим в том числе по количеству банкротных дел», — рассказывает руководитель отдела банкротной практики юридической фирмы «Бизнес и право» Артем Новосельцев.

Компании-банкроты есть практически во всех отраслях, следует из данных ЕФРСБ.

При этом наиболее негативная динамика сохраняется в строительстве, торговле, пищевой промышленности и электроэнергетике.

«Строительство и торговля сильно зависят от жителей, чей доход за последнее время значительно упал. Реальный располагаемый доход за девять месяцев этого года в Новосибирской области составил 97% к уровню прошлого года. Снижаются доходы, падает спрос на жилье. Что же касается промышленности и электроэнергетики, то компании этой отрасли испытывают трудности из-за дорогих кредитов, которые они брали и берут на модернизацию производственных мощностей», — считает арбитражный управляющий, преподаватель кафедры инноваций и предпринимательства НГУЭУ Виталий Инжелевский.

Реже остальных под банкротство попадают банки, продолжает Артем Новосельцев. Тем не менее в Сибирском федеральном округе в 2017 году это произошло с ООО «Сибирский банк „Сириус“» (общая сумма требований всех кредиторов — 1,4 млрд руб., Омская область) и в 2018 году с ООО КБ «Центрально-европейский банк» (общая сумма требований всех кредиторов — 998,3 млн руб., Забайкальский край (до ноября 2018 года входил в состав Сибирского федерального округа, теперь это часть Дальнего Востока)).

Нес. Низкая производительность труда, высокие издержки, низкая финансовая грамотность, отсутствие управленческой отчетности — это характеристики среднестатистического малого предприятия. Никто их не учил, и учиться они не хотят».

Управляющий партнер адвокатского бюро «Гребнева и партнеры» Ирина Гребнева добавляет, что причиной банкротства часто становится высокая кредитная нагрузка. «Банкротство наступает в большинстве случаев, когда предприятие не рассчитывает свои финансово-экономические возможности. Если обслуживать кредиты, выплачивать проценты предприятие еще может, то возвращать долг в полном объеме нет», — отметила госпожа Гребнева. Руководитель отдела банкротной практики юридической фирмы «Бизнес и право» Артем Новосельцев отмечает, что это происходит из-за отсутствия грамотного риск-менеджмента.

«Банкротство не наступает в один момент, этому должны предшествовать определенные кризисные явления на предприятии. Констатировать факт наличия кризиса можно в том случае, когда предприятие длительное время испытывает дефицит денежных средств, то есть в течение длительного периода времени перестает быть самоокупаемым.

Review

Достижения АПК

В Новосибирской области выросла урожайность зерновых

Вопреки неблагоприятным погодным условиям текущего года аграрии Новосибирской области смогли добиться увеличения урожайности сельскохозяйственных культур. Всего в этом году в регионе собрано 2,7 млн т зерна, обмолочено 1,37 млн га. Урожайность составила 19,6 ц/га (в целом по Сибири эта цифра ниже и составляет 18,3 ц/га). На открытии третьего Новосибирского агропродовольственного форума первый заместитель министра сельского хозяйства РФ Дзамбулат Хатуов сообщил, что региональные аграрии демонстрируют стабильно высокие показатели производства и экспорта, в связи с чем политика местного правительства и федеральных властей по поддержке сельского хозяйства должна быть продолжена.

— сельское хозяйство —

ОТРАСЛЬ РАЗВИТИЯ

В этом году урожайность зерна в целом по всем регионам России упала на 3,9 ц/га до 26 ц/га (в 2017 году — 29,9 ц/га). В Минсельхозе России отметили, что снижение произошло из-за засухи на юге страны в летний период. В Сибири, напротив, урожайность зерновых выросла на 1,3 ц/га, несмотря, на непростые погодные условия в мае и позднюю посевную. В Новосибирской области собрано 2,7 млн т зерновых при урожайности 19,6 ц/га (в 2017 году собрано 3 млн т зерна при урожайности 19,0 ц/га).

«По результатам 2018 года аграрии Новосибирской области сделали невозможное, улучшив показатели урожайности по сравнению даже с более благоприятным по погодным условиям 2017 годом. Это говорит о том, что сельское хозяйство региона развивается успешно и имеет большой потенциал», — отметил на торжественном открытии III Новосибирского агропродовольственного форума первый заместитель председателя правительства региона Владимир Знатков.

В этом году в регионе по сравнению с прошлым выросли показатели по производству молока, мяса скота и птицы, надою на фуражную корову в сельскохозяйственных организациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах, так к концу года производство молока составит 600 тыс. т (+3,4% к уровню 2017 года), мяса скота и птицы — 180 тыс. т (+1,7% к уровню 2017 года), сообщил заместитель губернатора Новосибирской области Александр Дубовицкий. «Регион полностью обеспечивает себя основной пищевой продукцией. За пределы региона ежегодно вывозится до 40% товарного зерна и зернопродуктов, 35% мясopодуктов, пятая часть произведенного молока и молокопродуктов, овощи. Наша продукция востребована как на внутреннем рынке, так и на внешнем. Зерно успешно экспортируется в Китай, Монголию, Азербайджан, а мука, кондитерские изделия, продукция птицеводства — в Казахстан и Китай. Перед нами стоит задача по дальнейшему наращиванию экспорта», — подчеркнул он.

Ранее в российском экспортном центре комментировали, что экспорт зерна из Новосибирской области в первом полугодии 2018 года вырос в 4,2 раза в физическом объеме — с 19,2 тыс. т в прошлом году до 80,9 тыс. т в этом. Увеличилась и география поставок сельскохозяйственной продукции — теперь сибирские производители вывозят зерно в Кению, Грузию и Латвию.

Первый заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации Дзамбулат Хатуов, выступая перед участниками форума, отметил, что достигнутые темпы производства в агропромышленном комплексе необходимо сохранить, а совместную работу сельскохозяйственных предприятий, федеральных и региональных властей продолжить при неснижающемся объеме государственной поддержки отрасли. При этом дальнейшее развитие сельского хозяйства будет связано в первую очередь с наращиванием экспорта сельхозпродукции.

«Очень важным для нас является дальнейшее сохранение бюджета сельского хозяйства России, а также тех мер господдержки, которые направляются аграрному комплексу. И мы этот объем будем отстаивать. Сегодня также гото-

вятся серьезные меры господдержки экспортеров. И это очень важное направление, поскольку дальнейшая работа ведомства и в целом всех предприятий отрасли будет связана как с насыщением внутреннего рынка, так и завоеванием мировых торговых площадок», — обозначил в своем выступлении первый заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации. В то же время, по его словам, необходимо сократить удельный вес сырьевого экспорта и увеличить рост уровня переработки сырья в готовую продукцию и ее транспортировку на внешний рынок.

ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ РЫНКА

Для роста производства и экспорта продукции АПК, отметили участники форума, аграриям необходимо диверсифицировать производство и увеличить номенклатуру производимого сырья. «С учетом поставленных задач по увеличению экспортного потенциала агропромышленной отрасли предстоит диверсифицировать и интенсифицировать свое сельхозпроизводство, уделяя внимание возделыванию высокомаржинальных, экспорториентированных культур, таких как рапс, соя и подсолнечник», — заявил Дзамбулат Хатуов.

Чиновник отметил, что аграриям Сибири предстоит к 2024 году увеличить производство масличных культур в два раза — до 2,65 млн т. При этом переход к производству масличных культур, более рентабельных в сравнении с зерновыми, должен стать одной из главных задач для аграриев.

Третий Новосибирский агропродовольственный форум прошел в выставочном комплексе «Новосибирск Экспоцентр» по инициативе областного правительства с 7 по 9 ноября 2018 года. Участие в нем приняли около 250 предприятий из разных регионов России и шести стран, а также более 7 тыс. человек. В рамках деловой программы прошло 26 мероприятий. На площадке также были организованы выставка достижений агропромышленного комплекса региона, предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, крестьянско-фермерских хозяйств; выставка сельскохозяйственной техники, оборудования и материалов для производства и переработки сельхозпродукции «Агросиб»; выставка племенных животных «Сила Сибири 2018».

В то же время резервом для получения высоких стабильных урожаев должна стать вновь вводимая в оборот пашня, развитие мелиорации и обновление парка сельскохозяйственной техники. С этой целью правительством России в этом году было принято решение о продлении на следующие пять лет скидки сельхозпроизводителям в размере не менее 8 млрд руб. в год на приобретение отечественной сельскохозяйственной техники. По словам господина Хатуова техническое перевооружение позволит аграриям увеличить скорость проведения уборочных и посевных кампаний на 40% и повысить урожайность.

В Новосибирской области в период с 2015 по 2017 годы региональные аграрии приобрели более 4 тыс. единиц сельскохозяйственной техники и оборудования на сумму более 8 млрд руб., со-

общил Александр Дубовицкий. По итогам 2018 года объем государственной поддержки АПК составит 3,8 млрд руб. за счет средств областного и федерального бюджетов.

Заместитель губернатора Томской области Андрей Кнорр одним из наиболее сложных вопросов для сельскохозяйственных производителей при заключении долгосрочной сделки по приобретению техники со скидкой назвал нестабильную ценовую политику. «Можно спланировать покупку отечественной техники на следующие пять лет, но производителям необходимо понимать, какая будет политика с точки зрения цен на зерно и ресурсы. К примеру, в этом году стоимость ГСМ выросла на 20%. Это никуда не годится», — заявил он на форуме.

По словам спикера, индексация стоимости энергоресурсов негативно сказывается на себестоимости производства и инвестиционных планах. Господин Хатуов в ответ на это подчеркнул, что именно для снижения себестоимости в настоящее время принято решение о модернизации технического парка агропромышленного комплекса. «Поиск постоянного снижения себестоимости — актуальная задача ближайшего десятилетия. Мы понимаем, что есть быстрые механизмы снижения стоимости, а есть долгосрочные. Вот одной из длительных мер является модернизация. Необходимо больше универсальной техники, работающей и на газе, и на угле. Газомоторное топливо позволит в два раза снизить себестоимость производства, но такой техники сегодня просто не хватает. Со следующего года, мы надеемся, что ее у аграриев будет больше. Резервы есть, но путь к этому не близок», — прокомментировал он.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КУРС

В целом Новосибирская область сейчас входит в число российских лидеров по динамике развития сельского хозяйства, заявил Дзамбулат Хатуов. Отмечается не только рост производства, но и инвестиций в агропромышленном комплексе. Всего, по данным регионального минсельхоза, в период с 2015 по 2017 годы в Новосибирской области предприятиями агропромышленного комплекса освоено более 25,4 млрд руб.

«Кроме этого, сегодня в регионе формируется инвестиционный пакет, который включает 16 крупных и 130 проектов предприятий малого и среднего бизнеса по строительству новых и модернизации действующих производств. Заявленный объем инвестиций превысит 77 млрд руб.», — отметил Александр Дубовицкий.

В числе наиболее крупных региональных проектов, завершаемых в текущем году, — строительство второй очереди ООО «Тепличный комбинат „Толмачевский“» площадью 8,6 га и стоимостью 1,7 млрд руб., ввод в эксплуатацию второй очереди теплиц закрытого грунта ООО «Сады Гиганта» площадью 2,6 га и стоимостью 520 млн руб., а также строительство молочно-товарной фермы на 1 тыс. голов крупного рогатого скота ООО «КФХ „Русское Поле“» стоимостью 510 млн руб., ООО «Сибирская Нива» вводит в эксплуатацию современный животноводческий комплекс на 6 тыс. голов в с. Елбань Маслянинского района мощностью 170 т молока в сутки стоимостью 5,1 млрд руб.

ООО «Птицефабрика „Улыбино“» реализует проект строительства птицефабрики по выращиванию утки породы «Пекинская» производственной мощностью 18 тыс. т мяса в год стоимостью 4,2 млрд руб., в том числе: 2 млрд руб. — за счет собственных средств.

По словам министра сельского хозяйства Новосибирской области Евгения Лещенко, развитие агропромышленного комплекса — одна из важнейших стратегических целей социально-экономической политики региона. Ее достижение позволит обеспечить продовольственную безопасность, рост экономики и повысить конкурентоспособность местных производителей. Поэтому инициатива аграриев будет поддержана со стороны как региональных, так и федеральных властей. При этом особую поддержку необходимо оказывать предприятиям, способным выполнить инвестиционные обязательства в виде создания новых рабочих мест и наращивания объема производства готовой продукции с постоянным повышением уровня добавленной стоимости.

Светлана Донская



Экспорт зерна из Новосибирской области в первом полугодии 2018 года вырос в 4,2 раза в физическом объеме

«Регион полностью обеспечен зерном собственного производства»

— интервью —

В Новосибирской области по итогам уборочной кампании этого года сельхозпроизводители намолотили 2,6 млн т зерна в бункерном весе. Это полностью закрывает внутреннюю потребность региона и дает возможность поставок зерна за его пределы. Высокий урожай показали и овощеводы. Как рассказал в интервью министр сельского хозяйства региона Евгений Лещенко, «несмотря на неблагоприятные погодные явления» при проведении посевных и уборочных работ, аграрии показали достойный результат.

— Евгений Михайлович, оцените итоги уборочной кампании в Новосибирской области, сказались ли холодные и дождливые весна и осень на урожае основных сельскохозяйственных культур?

— Наш регион расположен в зоне рискованного земледелия. В этом году практически все сезонные полевые работы велись с задержкой. И к уборке урожая сельхозпроизводители приступили на две недели позднее прошлого года. Безусловно, это сказалось на темпах уборочной и на результате. Полностью завершили уборку зерновых культур 19 районов Новосибирской области из 30. В числе лидеров уборочной кампании — Краснозерский, Купинский, Ордынский и Маслянинский районы. Несмотря на сложные погодные условия при посевной, хозяйства этих территорий намолотили зерна выше среднего показателя.

По итогам уборочной зерновые культуры скошены и обмолочены на площади 1,3 млн га — это 97,3% от запланированной площади. А валовой сбор в первоначальном (бункерном) весе составил 2,682 млн т. И это весьма достойный результат труда наших аграриев, потому что продовольственного зерна для производства хлеба, хлебобулочных изделий собрано больше потребности. Кроме того, это дает возможность поставок зерна за пределы нашей области. Результаты на самом деле даже выше, чем в предыдущем году, когда погода была во много раз благоприятнее, например, урожайности в регионе сегодня достигла показателя 19,6 ц/га — это на 0,6 ц/га больше, чем в 2017-м.

Хорошие результаты показали и наши овощеводы, собравшие 28,9 тыс. т продукции. Помимо этого, урожай картофеля составил 75,5 тыс. т. Можно сказать, что регион полностью обеспечил себя не только хлебом, но и овощами, фуражом и семенами на будущий год.

— Без финансовых вливаний со стороны бюджета не обошлось?

— Сельскохозяйственная отрасль является приоритетной в стратегии развития региона, и, конечно, предприятиям этого сегмента уделяется особое внимание. Так, с начала года аграрии региона получили 3,1 млрд руб. средств областного и федерального бюджетов, в том числе из федерального бюджета — 1,2 млрд руб., а также областного — 1,8 млрд руб., из которых 500 млн руб. были дополнительно выделены для компенсации выпадающих доходов отрасли растениеводства, обусловленных ростом цен на энергетические ресурсы в этом году.

Министерством сельского хозяйства региона направлены средства государственной поддержки в размере 211 млн руб., выделенных в том числе из резервного фонда на возмещение части затрат на приобретение ГСМ.

— Правительство региона сделало ставку на развитие сельского хозяйства. Чем вы это объясните?

— Сельскохозяйственная отрасль региона является одной из крупных в России, не только обеспечивает потребности самого региона в зерне и зернопродуктах, картофеле и овощах местного производства, в молочных и мясных продуктах, яйце, но и экспортирует продукцию на внешний рынок.

При этом объем валовой продукции сельского хозяйства неизменно растет, в прошлом году, к примеру, он составил 81,1 млрд руб. с индексом производства 109,1% к уровню 2016 года.

В отрасли задействовано 497 организаций, на долю которых приходится 66,8% объема производства агропродовольственных товаров. В отрасли представлен и малый бизнес, в частности у нас работают 291 тыс. личных подсобных хозяйств, более одной тысячи крестьянских (фермерских) хозяйств и 29 сельскохозяйственных потребительских коопера-



тивов, совокупная доля которых в общем объеме производства составляет 33,2%.

В регионе есть немало крупных предприятий, работающих эффективно. Это племзавод «Ирмень», Новосибирская птицефабрика, птицефабрика «Ново-Барышевская», «Кудряшовское», «Сибирская нива», «Ивановское», «Лукошино», КФХ «Русское поле», тепличный комплекс «Новосибирский» и др.

Эти достижения важны для развития региональной экономики. Ставка только на сырьевую экономику и промышленность не всегда бывает верна. Сейчас мы видим, как объем промышленного производства и экспорт товаров этой отрасли растут темпами менее интенсивными, чем в отрасли производства сельхозпродукции. Становится очевидно, что долю АПК необходимо наращивать.

— Что сейчас происходит с ценами на зерно?

— Сегодня мы отмечаем, что цена на зерно выше практически по всем реализуемым группам культур. В январе-октябре, например, цены на пшеницу 3 класса выросли на 44,4%, 4 класса — на 20%, на фуражную пшеницу — на 36,6%. Средняя отпускная цена на пшеницу в Новосибирской области по итогам трех кварталов увеличилась на 40,9%.

По состоянию на октябрь аграрии реализовывали зерно 3-го класса по 8,2 тыс. руб. за тонну, что на 1,7 тыс. руб. выше, чем годом ранее. 4-й класс — по 6,9 тыс. руб., цена фуражной пшеницы составила 6,5 тыс. руб. за тонну. Это средняя цена по фактически совершенным сделкам.

Рост стоимости обусловлен индексацией мировых цен на зерно и энергоресурсы, в регионах она накладывается на снижение урожайности зерновых.

— Сложно местным аграрным предприятиям попасть на прилавки сетевых магазинов?

— Министерство всячески способствует налаживанию профессиональных взаимоотношений между местными сельскохозяйственными товаропроизводителями и торговыми сетями. Так, к примеру, в рамках третьего Новосибирского агропродовольственного форума была организована выставка достижений регионального АПК. Мероприятие давно стало эффективной бизнес-площадкой. Здесь руководители сетей и специалисты торговых компаний, предприятий общественного питания, заинтересованных в расширении и обновлении ассортимента продукции, устанавливают прямые контакты.

— Многие региональные производители отмечают, что хотели бы стать поставщиками сельхозпродукции для федеральных организаций, например, для ГУФСИН или военных структур. Способствует ли министерство этому процессу?

— Определение поставщика сельхозпродукции для федеральных организаций, таких как ГУФСИН России по Новосибирской области, воинских частей и других происходит на конкурсной основе в соответствии с федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Участие в конкурсах осуществляется в свободном доступе.

Например, на протяжении последних лет ЗАО «Ярковское» участвует в поставках картофеля в систему ГУФСИН. Но это инициатива и работа самого предприятия.

Полномочия регионального минсельхоза в этом вопросе ограничены и не подразумевают посреднические услуги.

Беседовала Светлана Донская

экономика региона

Нет предела совершенству

Все большее число предприятий Новосибирской области внедряют в свою работу принципы бережливого производства, позволяющие увеличить производительность труда и объемы производства товаров по прежней или меньшей стоимости. Положительные изменения при этом ощущают и конечные потребители, и работники организаций. Экономический эффект от внедрения также достаточно существенен: так, за два года работы по новым принципам ГК «Новосибхолод» удалось снизить цеховую себестоимость на 22% и сэкономить около 15 млн руб. А за пять лет работы в новых условиях эффективность банка «Левобережный» по некоторым направлениям увеличилась на 30–50%.

— концепция —

Оптимизация и модернизация

Основоположителем бережливого производства можно назвать компанию Toyota, где впервые разработали и с успехом внедрили принципы снижения потерь и управления качеством. Этот опыт переняли американские специалисты, придумав подобной системе имя Lean Production. Еще одна известная американская концепция бережливого производства — Six Sigma — также активно используется во всем мире. Кроме того, многие предприятия создают собственные производственные системы, которые можно тиражировать в разных условиях работы.

Один из ярких примеров такой системы в России — разработка госкорпорации «Росатом», которая сегодня внедряется в медицинских заведениях страны в рамках проекта «Бережливая поликлиника» (с 2017 года — приоритетный проект «Создание новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь»). Проект в разы сокращает очереди, ускоряет сдачу и выполнение анализов, упрощает запись к терапевту и позволяет обслуживать гораздо больше пациентов при том же количестве ресурсов.

Новосибирская область принимает участие в проекте «Бережливая поликлиника» с 2017 года. Пилотными площадками в регионе были выбраны педиатрическое отделение ГКП № 7 и терапевтическое отделение городской поликлиники № 16. В ГКП № 7 для реализации и повышения эффективности работы были выбраны следующие направления: работа участкового педиатра и медсестры, работа регистратуры, вакцинация и забор крови у детей. С запуска проекта здесь было решено более ста проблем, а также проведены ремонтные работы на сумму более 1,7 млн руб., говорится в сообщении правительства региона. Так, в поликлинике заменили компьютерный парк, создали кабинеты неотложной медицинской помощи и кабинет здорового ребенка, были выделены комфортные места для ожидания и обустроена игровая зона для детей.

Планируется, что до 2022 года в проект по оптимизации работы медицинских учреждений включатся все поликлиники Новосибирской

области. В 2018 году в проекте участвует 21 медицинская организация.

Внедрение на предприятиях

В сентябре 2018 года на государственном уровне был утвержден национальный проект «Повышение производительности труда и поддержка занятости», сегодня в его реализации принимают участие 16 пилотных регионов и 45 предприятий. Планируется, что с 2019 года Новосибирская область к нему присоединится.

По словам директора Регионального центра компетенций (РЦК) в сфере производительности труда АО «Агентство инвестиционного развития Новосибирской области» (АИР) Камиллы Волосской, сегодня разрабатывается региональная программа с аналогичным наименованием. В ее рамках будут реализованы три направления: системные меры по повышению производительности труда, поддержка занятости и повышение эффективности рынка труда, а также адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях.

В рамках адресной поддержки повышения производительности труда предприятия-участники региональной программы Новосибирской области совместно с экспертами из Федерального центра компетенций в сфере производительности труда и РЦК будут анализировать резервы производства: выявлять потери (большие запасы, сложная логистика, неэффективный менеджмент и т.д.), вырабатывать решения для снижения доли затрат, уровня брака, уровня незавершенного производства.

Предприятия, работающая в рамках данной программы, получат безвозмездный консалтинг в сфере повышения производительности труда, а также сопровождение всего процесса внедрения рекомендаций. Кроме этого, предприятия-участники программы смогут получить целевой заем для реализации проектов по повышению производительности труда по линии Фонда развития промышленности. Размер займа составляет от 50 до 300 млн руб. на 5 лет под 1% годовых, а участие в программе могут принять обрабатывающие производства, предприятия сельского хозяйства, транспорта, торговли, строительства.



Каждому предприятию нужны «фильтры» — люди, которые видят недостатки, не боятся о них сказать и готовы взять на себя ответственность за их устранение

Уже сегодня ощутимым результатом работы РЦК можно назвать программу повышения квалификации «Бережливое производство» для работающих специалистов, разработанную на базе Lean-лаборатории НГТУ «Фабрика процессов». Содержание этой программы стало и частью учебного процесса для студентов.

«Бережливое производство — это не просто система инструментов для повышения производительности труда, это мировоззрение, которое должно быть у всех, вовлеченных в этот процесс. Есть такое устойчивое выражение „Лин (Lean) начинается в голове!“, — рассказывает госпожа Волоская. — Очень многие специалисты боятся изменений как таковых, необходимости постигать что-то новое, менять привычное. Отчасти осторожное отношение к бережливому производству связано с малой информированностью. Сложность состоит в отсутствии квалифицированных кадров в сфере повышения производительности труда. Еще одна сложность — сложившаяся система управления на предприятиях, неумение работать в команде (недоверие к коллегам, перетягивание каната)».

По ее словам, плюсов в использовании Lean гораздо больше, чем минусов: это снижение логистических потерь, оптимизация карт производственного процесса, увеличение выручки, уменьшение времени протекания процесса производства. Это и социальный эффект: повышается вовлеченность персонала в процесс производства, каждый сотрудник видит свой вклад в деятельности компании и т.д.

«Одна из трудностей при внедрении бережливого производства —

скорость получения положительного результата, он может быть не быстрым, все зависит от технологического процесса, структуры управления, организационной карты. Также часто внедрение бережливого производства связано с изменениями штатной структуры, к этому нужно быть готовыми», — резюмирует эксперт.

Lean обкатали банки

В Новосибирской области есть ряд компаний, которые начали использовать элементы бережливого производства и тем самым добились серьезных результатов и экономического, и социального характера, поэтому это начинает вызывать интерес и у остальных.

Банк «Левобережный» применяет известные программы снижения потерь и управления качеством — Lean Production и Six Sigma — с 2011 года. За первый год применения Lean-технологий были проанализированы все верхнеуровневые процессы банка, выявлены узкие места и сформулированы планы инициатив для модернизации процессов. «С начала внедрения Lean в 2011 году более тысячи сотрудников банка прошли обучение, а за последние пять лет эффективность работы банка по некоторым направлениям увеличилась от 30 до 50%, — сообщили в пресс-службе банка. — Элементы Lean интегрированы в корпоративные тренинги, в том числе и в программу для новых сотрудников банка, кроме того, разработан самостоятельный тренинг „Основы бережливого производства“».

Придерживаясь методологии Lean, в банке стандартизировали и оптимизировали работу, ушли от рутинного ручного труда и повысили производительность. «Lean-специалисты — это люди, которые выявляют и устраняют потери в бизнесе на всех уровнях — они не берутся готовыми с рынка, а возвращают

ся организацией. Каждому предприятию нужны „фильтры“ — люди, которые видят недостатки, не боятся о них сказать и готовы взять на себя ответственность за их устранение», — считают в «Левобережном».

Здесь функционирует электронная площадка «Биржа идей», позволяющая каждому сотруднику принимать участие в совершенствовании работы организации, кроме того, в банке работает около 10 Lean-лабораторий — формат локальных исследований постоянно действующей рабочей группы.

«Lean-лаборатории и кайдзен-сессии (мероприятия, проводимые в рамках проектов, посвященных внедрению бережливых технологий) стали частью корпоративной культуры банка. Благодаря этим инструментам внедрен конструктор бизнес-процессов, аналогов которому нет на рынке. По состоянию на 2018 год в банке нет процессов верхнего уровня, которые не были разложены и проанализированы в ходе кайдзен-сессий», — говорится в сообщении пресс-службы.

Плюсами использования методологии бережливого производства в банке назвали оперативное реагирование на изменение в процессах, ориентацию на клиента, снижение издержек и любых видов потерь и повышение конкурентоспособности и рентабельности компании. В числе минусов — оптимизация преимущественно текущей деятельности, сопротивление сотрудников постоянным изменениям из-за непонимания цели Lean-культуры и необходимости вовлеченности сотрудников в оптимизацию, без которой тормозятся многие проекты.

Опыт в промышленности

По словам бизнес-аналитика ГК «Новосибхолод» Екатерины Корольковой, решение о внедрении бережливого производства было принято на основе рыночной конкуренции.

«Мы поняли, что нам нужно производить больше, но при этом хотелось сократить наши затраты на производство», — отметила она. По словам госпожи Корольковой, общий экономический эффект от внедрения бережливого производства за два года составил около 15 млн руб., а предприятию удалось снизить цеховую себестоимость на 22%.

«Благодаря картированию мы рассмотрели наши производственные процессы, внесли в них изменения, а также переставили и документировали новое оборудование, чтобы устранить „узкие горлышки“, ввели громкую связь, чтобы избежать лишних передвижений сотрудников», — прокомментировал технический директор ГК «Новосибхолод» Евгений Цатуров.

Каждые полгода на предприятии наступает новый этап внедрения системы. Сейчас это усиление технической службы и внедрение системы ТРМ — всеобщего обслуживания оборудования.

«Как таковых минусов в системе нет, пожалуй, единственное — это затраты времени и сил руководства на внедрение и разработку своей собственной системы. Без инвестиций времени руководства система не заработает. Силами одного специалиста или одного консультанта, без привлечения сильной команды, бережливое производство внедрить невозможно», — говорит эксперт.

«Новое — это, как известно, давно забытое старое, и похожая система уже была ранее применена в СССР. Та же „система подачи рационализаторских предложений“ известна старому поколению. Поэтому это больше похоже на воскрешение старых традиций и логичное и правильное отношение к производству как со стороны руководства, так и со стороны сотрудников», — резюмировала Екатерина Королькова.

Маргарита Решетинская

Бизнес несостоятельности

— стратегия —

с18

В этот период предприятие живет в долг либо за счет внешних инвесторов — кредиторов (контрагентов, кредитных организаций), либо за счет „внутренних“ (учредителей, руководителей, менеджеров), — рассказал господин Новосельцев.

Такая ситуация будет продолжаться либо до тех пор, пока предприятие самостоятельно не выйдет из этой «финансовой комы», либо до тех пор, пока не «отключат» от ресурсов, обеспечивающих его жизнедеятельность. Таким рычагом может быть отказ в пролонгации кредита, решение собственников предприятия об отказе от дальнейшего финансирования своего предприятия или обращение контрагента в суд с последующим признанием должника.

По словам Артема Новосельцева, риск-менеджмент позволяет владельцам компании заранее просчитать наиболее выгодный путь ведения и развития бизнеса, определить максимальный уровень суммарного риска, на который будет готова идти компания в процессе своей деятельности.

Кредиторы впереди

Согласно данным ЕФРСБ с января 2015 по декабрь 2017 года, в общероссийской структуре заявителей по делам о банкротствах компаний преобладают кредиторы — 76% случаев, еще в 14% — уполномоченный орган (налоговая служба) и в 9% — сами должники. Примерно две трети заявлений за-

канчивались реальными банкротствами. В списке крупнейших компаний Сибири, подавших на банкротство за последние два года, эксперты отметили «Холидей», «Сибмост», «Неоград», ПТК-30, «Конквест-фуд» (входит в ГК «Конквест», управляющую ресторанами «Аджикинежал», «Паб 501», сетью кондитерских «Эстье», пиццерий DronaMuka, «Макс моторс», «СЛК-моторс»). «Ключевые кредиторы у этих компаний — банки. И это тот фактор, который объединяет все эти банкротства», — заметила госпожа Гребнева.

«Банкам выгодно подавать на банкротство компании лишь в том случае, если в залоге имеется имущество, которого хватит, чтобы покрыть административные расходы. В ином случае арбитражный управляющий потребует с заявителя оплатить эти расходы», — заметил Артем Новосельцев.

Адвокат Ирина Гребнева отмечает, что за последнее время вырос процент взыскания долгов не только по обеспеченным кредитам, но и по налоговым обязательствам. «У налоговой службы появились дополнительные инструменты для привлечения должника к ответственности», — поясняет собеседница.

При этом компании, завершившие процедуру банкротства в этом году, были более обеспеченными, чем годом ранее. Так, средний размер имущества общероссийских должников, по данным инвентаризации, раскрытым в отчетах в январе-сентябре 2018 года, вырос на 21% до 94 210 тыс. руб. к такому же периоду прошлого года.

Средняя сумма включенных в реестры требований выросла менее значительно — на 5%, до 212,1 тыс. руб. Вместе с тем объем требований кредиторов более чем вдвое превышает размер имущества должников уже на этапе инвентаризации, а на торгах имущество продано еще дешевле. Сумма выручки по итогам торгов в январе-сентябре 2018 года в среднем была в шесть раз меньше, чем общий размер инвентаризованного имущества.

Ссылаясь на данные Единого федерального реестра сведений о банкротстве (ЕФРСБ), господин Новосельцев рассказал, что в Сибириском федеральном округе за девять месяцев 2017 года 67% компаний, признанных банкротами, так ничего и не выплатили своим кредиторам. Только 8% выплачивают от 100 тыс. до 1 млн руб., еще 8% — от 1 до 5 млн руб., 6% — от 5 до 10 млн руб.

«С 2017 года в нашей стране активно работают механизмы оспаривания сделок и привлечения к субсидиарной ответственности учредителей и директора компании. Если активы должника отсутствуют, то дальнейшая работа зависит от арбитражного управляющего. Внимание таких специалистов в последнее время смещено с поиска и реализации активов к привлечению сторон к субсидиарной ответственности», — отмечает господин Новосельцев.

В то же время собеседник говорит, что наемный руководитель может оказаться под перекрестным огнем в следующем случае: в суде собственник переложит вину на директора, доказав, что тот самостоятельно прини-

мал судьбоносные для бизнеса решения вопреки правилам компании. Или арбитражный управляющий посчитает, что гендиректор нарушал закон, хотя на самом деле этого могло и не быть.

«В среднем процент удовлетворенных заявлений требований по всем банкротным делам — в районе 6%. Если взять отдельно требования с залоговым имуществом, ситуация выглядит гораздо лучше», — анализирует арбитражный управляющий Виталий Инжелевский.

Банкротство как диагноз

По словам Ирины Гребневой, институт банкротства в России — относительно молодой, он зародился в начале 1990-х годов. Отчасти только сейчас многие механизмы были законодательно урегулированы. «У кредиторов появилось много инструментов для возврата долгов. С другой стороны, понятно, что процедура банкротства для должника — это единственный способ зафиксировать долги и предпринять попытку по ним рассчитаться. Судя по количеству банкротств, воспользоваться этой процедурой несложно», — сказала она.

Кирилл Кузнецов считает, что процедуру банкротства с точки зрения кредитора пока сложно назвать эффективной по причине низкого процента погашений. «На это сильно влияют следующие факторы: мегабанкротства, в которых заведомо нереально взыскать значимую долю долгов; связанные банкротства (поручители), где долг по-

сути один, а невозвратов сразу несколько; ликвидационные банкротства, где никто и не ставит цели что-то возвращать», — отмечает юрист.

Артем Новосельцев полагает, что банкротство стоит рассматривать как формальную процедуру для очищения рынка от неэффективных хозяйствующих субъектов. «Человека же нельзя взять и похоронить без свидетельства о смерти. То же самое и в банкротстве. Если компания попала под эту процедуру, значит, она заболела и стала неэффективной. Чтобы компания правильно умерла, ей нужно пройти этот этап. В 90% случаев банкротство заканчивается ликвидацией предприятия», — рассуждает эксперт.

Опрошенные эксперты сошлись во мнении, что банкротство — не показатель кризиса. Очевидно, что многие компании вели дела, рассчитывая в основном на дешевые займы в российских или иностранных банках, растущий платежеспособный спрос и инфляцию, толкающую цены вверх. Однако эти условия и бизнес-модели изжили себя, поэтому компании оказались нежизнеспособными, говорят аналитики.

«Дело не только в нехватке дешевых денег, в последние два-три года на первое место вышел фактор неопределенности: внушительная часть предпринимателей не понимают, что происходит в экономике», — резюмировал Виталий Инжелевский. По его словам, рост банкротств компаний в будущем остановится с ростом экономики.

Татьяна Косачева

Review Энергетика

Энергетика Сибири переходит на «цифру»

МРСК Сибири реализует пилотные проекты по созданию цифровых сетей во всех девяти регионах присутствия. Новые высокотехнологичные подстанции позволяют сделать энергоснабжение более стабильным, а умные приборы учета существенно сокращают издержки. В интервью генеральный директор компании **Виталий Иванов** рассказал о том, как цифровизация помогает энергетикам увеличить прибыль, как с помощью учений повысить надежность в целом регионе, а также о планах по установке накопителей энергии, обеспечивающих пользователям заработок на разнице дневных и ночных тарифов.

— интервью —

— **Виталий Валерьевич, МРСК Сибири работает в 9 регионах, но надо полагать, что сегодня большая часть ресурсов компании сосредоточена в Красноярске, поскольку именно вы отвечаете за бесперебойное энергоснабжение объектов зимней Универсиады-2019. Каких затрат потребовала подготовка энергосистемы к Всемирным студенческим играм?**

— Красноярск накануне Универсиады-2019 надо было очень серьезно подтянуть с точки зрения надежности сетей. Для сравнения — если ранее в модернизацию городских сетей вкладывалось в среднем не более 150 млн руб. в год, то в 2018 году мы инвестировали уже порядка 4 млрд руб. В целом на подготовку энергосистемы города к студенческим соревнованиям нами потрачено более 5 млрд руб.

Безусловно, эти вложения позволили сделать качественный прорыв в энергоснабжении всего Красноярска, а не только инфраструктуры Универсиады — эти объекты обошлись нам примерно в полмиллиарда рублей, и свою задачу по их энергоснабжению мы выполнили достаточно быстро. Остальные инвестиции пошли на то, чтобы переломить ситуацию во всем миллионном городе. Например, до сих пор в Красноярске было много нереализованных заявок на техническое присоединение к сетям. Город был фактически «закрыт» для новых потребителей энергии, то есть энергетик еще два года назад являлся сдерживающим фактором для развития Красноярска. Из-за перегрузки сети часто происходили аварийные отключения. Сейчас ситуация изменилась кардинально.

Наглядный пример: когда в конце 2016 года я приехал работать в Красноярск и посмотрел на карту города — она вся была в красных зонах, которые обозначали закрытые центры питания. Сегодня я смотрю на карту и вижу, что все зоны зеленые. Это значит, что мы сделали колоссальный шаг к качественному энергоснабжению города. Если сейчас мы получаем заявку на подключение нового жилого массива, то понимаем, что можем без проблем запитать эти дома. Еще полтора года назад это было практически невозможно. Теперь резерв по мощности составляет более 200 МВт. Это сравнительно много, учитывая, что одна большая многоквартирная постройка потребляет не больше двух-трех МВт.

— **На сколько лет хватит этого резерва для развития жилищной застройки города?**

— Это будет зависеть от темпов застройки, которые определяются не только запасом энергомощности, но и спросом на жилье. Но, думаю, на пять-восемь лет запаса хватит. На пять лет точно, на восемь — при определенных условиях.

— **Насколько гарантирована сегодня безаварийная работа сетей на объектах Универсиады и на таких ключевых объектах, как красноярский аэропорт, больница скорой помощи и других?**

— Стоит оговориться, что в городе работаем не только мы, но и другие территориальные сетевые организации. В зоне ответственности МРСК Сибири 39 спортивных и особо важных инфраструктурных объекта — это в том числе больницы, гостиницы, силовые структуры. Мы все наши объекты не только обеспечили надежными сетями, но и дополнительно в дни Универсиады гарантируем их питание за счет резервных источников питания, в том числе дизель-генераторных установок. Только на аренду и закупку таких установок общей мощностью до 14 МВт мы направили около 100 млн руб. По мощности это сопоставимо с энергоснабжением небольшого города с населением до 30 тыс. человек.

Часть этих установок после Универсиады будет использоваться для обеспечения бесперебойного энергоснабжения потребителей в ситуациях, когда нет возможности перезарядить или быстро исправить технологическое нарушение. Кстати, первые тестовые соревнования на спортивных объектах Универсиады прошли без замечаний по части энергоснабжения. Это очень хороший показатель.

— **Как сказались на экономике компании такие масштабные затраты? Учитывая, что большая часть из 5 млрд руб. — заемные средства?**

— Любой заемный рубль сказывается на экономике компании: ухудшается показатель EBITDA, увеличиваются долговые обязательства. Но у нас есть четкий бизнес-план, согласно которому в течение пяти-семи лет мы снова войдем в планируемые долговые параметры. У компании есть другие источники компенсации. Например, мы эффективно работаем с затратной частью, с энергопотреблением. Еще два года назад МРСК Сибири бы-

ла глубоко убыточной компанией. Она работала с убытком с 2010 по 2016 годы. В 2016 году зашел другой менеджмент, и уже 2017 год мы завершили с более чем 900 млн руб. прибыли. В этом году прибыль МРСК Сибири как минимум удвоится. И это с учетом наших крупных займов и создания резерва на 1,6 млрд руб. под дебиторскую задолженность АО «Хакасэнергосбыт», которого Минэнерго РФ лишило статуса гарантирующего поставщика в Хакасии в 2018 году.

— **Каковы были основные факторы убыточности?**

— Это и тарифное недорегулирование, и неплатежи, ситуация с которыми сегодня выглядит куда более оптимистично, чем в 2016 году. Только на снижении потерь мы заработали свыше 600 млн руб. за один год.

Сократить потери удалось в том числе и за счет программы цифровизации сетей. К концу 2018 года уже каждый четвертый абонент МРСК Сибири будет иметь цифровой интеллектуальный прибор учета. В первую очередь мы ставим новые приборы в тех регионах, где ситуация с потерями самая плачевная. В итоге у нас есть, например, Кузбасс, где объем автоматизации систем учета достиг 46%. И чем больше мы будем ставить цифровых приборов учета, тем лучше будет экономика компании.

Конечно, за счет этих капитальных инвестиций, на которые направляются заемные деньги, мы одновременно ухудшаем свою экономику. Но если говорить в разрезе долгосрочного бизнес-планирования, то положение МРСК Сибири улучшается. Посмотрите: в 2016 году мы имели минус 2 млрд руб., в 2017 — почти миллиард в плюс, сегодня — как минимум удваиваем этот миллиард. По итогам прошлого года капитализация компании выросла на 34%. То есть компания чувствует себя сейчас гораздо лучше.

В течение последних двух лет в МРСК Сибири стали активнее заходить инвесторы — только банки дополнительно принесли нам 5,5 млрд руб.

— **Не кредитуют компании, а именно вкладывают в нее?**

— Да, вкладывают в приборы учета. Это называется «энергосервисный контракт»



В центре: генеральный директор МРСК Сибири Виталий Иванов и замминистра энергетики РФ Андрей Черезов

— когда у компании не хватает оборотных средств на установку современных приборов учета для потребителей, но эффект экономии нам нужен как можно быстрее. Тогда мы просим инвесторов вкладывать в нас: они приносят деньги, мы покупаем умные приборы, перестаем терять энергию, получаем прибыль и делимся этой прибылью с инвестором. Сейчас сумма таких энергосервисных инвестиций сравнялась с амортизацией всей компании, которая составляет 5,5 млрд руб. То есть инвесторы нам принесли даже больше.

— **А что цифровизация дает рядовому потребителю?**

— Для потребителя важно, чтобы свет дома был всегда. И даже если случилось какое-то нарушение, чтобы его максимально оперативно устранили. Цифровизация как раз является ответом на этот запрос. Говоря простым языком, цифровые сети — это такие сети, которые сами себя диагностируют и сами восстанавливаются. Цифровая сеть может автоматически выбрать поврежденный участок, отключить его и включить снова по резервной линии. Время отключения значительно сокращается.

Сегодня в каждом из девяти регионов присутствия МРСК Сибири мы выделили пи-



лотные проекты и создаем цифровые районные энергетические сети. Там мы устанавливаем интеллектуальные приборы учета, которые позволяют в автоматическом режиме «отсекать» поврежденные участки, минимизировать время и затраты на восстановление. И все это обслуживается цифровой шиной передачи данных, а управляет всем программный комплекс. Это первый этап очень масштабного проекта по цифровизации сетей по всей стране. Такую задачу поставил президент страны Владимир Владимирович Путин. Глава «Россетей» Павел Анатольевич Ливинский лично контролирует эту работу по каждому региону в зоне присутствия «Россетей».

Хочу сказать, что МРСК Сибири есть чем гордиться: мы ввели в Красноярске первую в стране в своем классе напряжения полностью цифровую подстанцию — подстанцию 110 кВ имени М.П. Сморгунова. Она работает на самом современном отечественном оборудовании, и самое главное, что программно-технический комплекс тоже свой. Это очень важно, потому что раньше ничего подобного у нас в стране не было. Сегодня эта подстанция — реально действующий полигон для дальнейшей отработки всей технологии и тиражирования ее по России. Отмечу, что эта подстанция получилась еще и на 5% дешевле, нежели аналоговая. Казалось бы, почему? Ответ простой — на подобной подстанции предыдущих поколений должно находиться 150–160 км кабеля различного назначения. В цифровой подстанции

— **Вы упомянули об уникальных отечественных разработках на цифровой подстанции имени Сморгунова, а к передовому опыту зарубежных коллег в каких-то направлениях деятельности приходится обращаться?**

— Конечно. Например, не так давно на Российской энергетической неделе в Москве мы подписали соглашение с французской компанией SAFT и хотим с ее помощью поставить в Горном Алтае электрические накопители мощностью в 1 МВт. Этот регион сейчас активно развивается в области нетрадиционной энергетики, там уже установлено более 40 МВт солнечной генерации. И задача инвестора — группы компаний «Хевел» — довести этот показатель до 140 МВт. Отмечу, что весь Горный Алтай в зимнее пиковое время потребляет 110 МВт.

Для чего нужен накопитель электроэнергии? Такие устройства, во-первых, нужны для повышения надежности энергоснабжения: когда что-то происходит, накопитель отдаст энергию в сеть. А во-вторых, с их помощью можно зарабатывать деньги, накапливая энергию ночью по дешевому ночному тарифу и продавая днем по более высокому тарифу. В мире такие технологии уже широко развиты. Подобные накопители стоят в обычных домохозяйствах, и их владельцы неплохо зарабатывают. Мы в России сильно отстаем в этом направлении и сегодня только начинаем тестировать эти технологии. Это маленькие шаги, не все их приветствуют и понимают, зачем они нужны. Но мы их делаем.

— **Если вернуться к теме цифровизации сетей, в каких регионах Сибири появятся следующие полностью цифровые подстанции?**

— Для начала еще одна такая подстанция в 2019 году появится в центре Красноярска — это подстанция «Молодежная». В Омске это подстанция «Кристалл», еще одна будет построена в Алтайском крае. А вообще такие локальные точки развития определены в каждом регионе. В Тыве мы реализуем масштабный проект стоимостью под миллиард рублей — это полностью цифровой район «Каа-Хем». Этот проект мы завершим к концу 2019 года, сейчас там уже идет работа, подрядчики зашли на объекты. Постепенно все эти точки опережающей цифровизации должны расширяться в цифровые зоны, а затем замкнуться в единую цифровую сеть.

— **В этом году сразу в двух регионах Сибири компания провела необычайно масштабные учения с переброской ремонтных бригад, с проведением реальных ремонтов на действующих сетях. Цель состояла в том, чтобы отработать взаимодействие ремонтников при ЧС или в том, чтобы, навалившись всеми силами, подтянуть хозяйство в проблемных регионах?**

— «Россети» впервые провели такие учения в июле-августе в Дагестане по поручению Павла Анатольевича Ливинского при согласовании с Минэнерго России. Была поставлена важнейшая государственная задача — навести порядок в сетевом хозяйстве Дагестана. В регион заехали две с половиной тысячи энергетиков, и работники МРСК Сибири также участвовали в этих учениях. За один месяц им удалось выполнить трехлетнюю программу махачкалинских городских сетей по подключениям и ремонтам.

По результатам этой работы руководство «Россетей» приняло решение провести такие же учения на территории почти каждой своей «дочки». Мы для начала выбрали Горный Алтай. Главная причина в том, что в этом регионе в последние годы участились опасные климатические явления — снегопады, штормовой ветер. Это может сказаться на состоянии сетей, которые не так просто проинспектировать в условиях гор и непроходимых лесов. Десант из 600 человек прибыл в республику, чтобы за три месяца выполнить трехлетнюю ремонтную программу. Вторым регионом стала Хакасия, где прошли аналогичные учения. И вот сейчас еще одни масштабные учения с привлечением более 800 энергетиков из филиалов МРСК Сибири, «Томской распределительной компании», «Тюменэнерго», «МРСК Урала», «МОЭСК» стартуют в Красноярске.

Такие учения помогают не только выявить слабые места на сетях и их устранить, но и отработать навыки передислокации бригад и оборудования в короткие сроки — вертолетами, самолетами и другими видами транспорта. Люди ведь едут не только со всей Сибири, но и с Урала, из Томска, Москвы, Тюмени. Отрабатывается также умение заходить на новую для себя территорию с другим климатом, ландшафтом.

Такие учения в очередной раз демонстрируют, что МРСК Сибири и вся группа компаний «Россети» в любых экстренных ситуациях работают эффективно: экстренные территориальные сетевые организации. Потому что они не могут мгновенно мобилизовать и привлечь на устранение неполадок тысячи людей. А мы можем. Сегодня только в МРСК Сибири работает 21 тысяча человек, и у нас есть ресурс, чтобы бросить на локализацию какого-то очага 50–70 бригад. В электросетевом комплексе страны такие возможности есть только у «Россетей».

О КОМПАНИИ

ПАО «МРСК Сибири» — дочернее общество ПАО «Российские сети», осуществляет передачу и распределение электроэнергии на территориях республик Алтай, Бурятия, Тыва и Хакасия, Алтайского, Забайкальского, Красноярского краев, Кемеровской и Омской областей. Территория обслуживания — 1,750 млн кв. км. Общая протяженность линий электропередачи 0,4–110 кВ — 228 292 км, трансформаторных подстанций 6–10–35/0,4 кВ — 51 529 общей мощностью 12 234 МВА, подстанций 35–110 кВ — 1765 общей мощностью 30 301,4 МВА.

Review Инициатива

ПРОЛЕС

Рослесхоз имеет информацию о количестве и качестве лесов в стране вообще и в Сибири в частности, но материалы лесоустройства на половину земель лесного фонда не актуализировались больше 20 лет. За это время на территории сибирских лесничеств появились дачные поселки и базы отдыха, которые муниципалитеты согласовали на «законных основаниях». Не всегда лесники могут оперативно реагировать и на факты незаконной рубки. Навести порядок в отрасли, по мнению экспертов, позволит федерализация лесоустроительных работ и активное применение ИТ-технологий.

— лесное хозяйство —

ВРЕМЯ РЕГИОНОВ

Проблемы и перспективы лесоустройства стали главными темами Всероссийской конференции «Технологические инициативы в учете леса и земель лесного фонда», которая прошла в Новосибирске в середине ноября и собрала более 300 специалистов лесной отрасли. Организатором мероприятия стал ФГБУ «Рослесинфорг» при поддержке Рослесхоза.

По единодушному мнению экспертов, принятие в 2006 году Лесного кодекса РФ неблагоприятно отразилось на лесной отрасли страны. По этому закону правительство передало большую часть полномочий по лесоустройству регионам. Субъекты федерации получили право проводить таксацию лесов, заниматься их охраной и воспроизводством. За собой федеральный центр оставил проектирование лесов и лесопарков.

«Лесоустройство находится в упадке. Законодательная разрозненность мероприятий лесоустройства не обеспечивает его единства, снижает эффективность лесоправления и ведения лесного хозяйства», — считает заместитель директора ФГБУ «Рослесинфорг» Алексей Григорьев. — Лесоустройство сейчас может выполнять кто угодно, любой, кто выигрывает конкурс, где главный критерий — наименьшая цена. Объем и качество материалов лесоустройства все время падают».

Если в 2007 году только 14% материалов по лесоустройству страны имели давность 20 лет и более, то сейчас — 55%. При этом доля материалов, полученных меньше 10 лет назад, тогда оценивалась в 67%, в настоящее время — только 13%. Если с 1990 по 2007 годы лесоустроительные работы проводились в среднем на 36,7 млн га в год, то с 2007 по 2017 годы — лишь на 18,6 млн га. Как рассказал исполняющий обязанности начальника департамента лесного комплекса Кемеровской области Константин Николаиченко, на 86% земель лесного фонда Кузбасса, площадь которого оценивается в 5,1 млн га, лесоустройство проводилось более 10 лет назад. Подобная ситуация характерна сегодня для большинства сибирских регионов.

Падение количества и качества лесоустроительных работ эксперты во многом связывают с сокращением финансирования в регионах и отсутствием единого стандарта расчета стоимости работ по таксации. В рамках одного субъекта федерации лесоустроительные работы стоят от 9 до 200 руб. за га. «Лесоустройство — не производство искусства, за которое можно поторгаться. Это четко определенный комплекс работ, имеющий свои затраты, которые можно достоверно высчитать», — указывает начальник управления лесоустройства, лесного планирования и проектирования ФГБУ «Рослесинфорг» Михаил Тюков.

«Не может хорошая работа быть сделана за маленькие деньги. Для того чтобы таксатор просто оказался в поле, а точнее в лесу, его заработная плата должна быть 50 руб. за га, не считая налогов, ГСМ, материально-технической базы, которые существенно увеличивают стоимость работ», — подчеркивает директор «Записблеспроекта» Вячеслав Федюнин. — Когда мы говорим, что арендаторы лесных участков заказывают таксацию за 20–30 руб. за га и у них все хорошо получается, у меня возникает два вопроса. А был ли вообще кто-то из таксаторов в лесу? А не взяли ли просто старые материалы лесоустройства какого-нибудь 1970 года и, не выходя из кабинета, актуализировали данные и представили их как материалы таксации? Ведь механизма контроля выполнения лесоустроительных работ сегодня в регионах нет». В ФГБУ «Рослесинфорг» считают, что оптимальная стоимость работ по лесоустройству в среднем должна составлять 140 руб. за га, отме-

тил директор организации Игорь Мураев.

По словам руководителя дирекции по взаимодействию с органами государственной власти ООО «УК Сегежа групп» Николая Иванова, крупный бизнес готов платить за лесоустройство, но считает это вынужденной мерой. «Только в тех регионах, где мы работаем сегодня, наши забюджетированные расходы на лесоустроительные работы с 2018 по 2020 годы составляют 500 млн руб. А с учетом новых территорий наши затраты на лесоустройство и межевание составят почти 1 млрд руб. И это абсолютно неправильно, ведь лесоустройство — не наша задача. За тот же 1 млрд мы могли бы построить серьезный домостроительный комбинат», — подчеркнул господин Иванов.

КАРТИНКА НЕ СКЛАДЫВАЕТСЯ

Порядок установления границ и оформление прав на леса регулируется сразу несколькими отраслевыми законодательствами: лесным, земельным, градостроительным. Летом прошлого года вступил в силу 280-ФЗ, известный как «Закон о лесной амнистии», который значительно облегчил труд специалистам ФГБУ «Рослесинфорг» по определению границ лесничеств и лесопарков. Многие границы лесов оказались размытыми из-за самовольного захвата земель лесного фонда муниципалитетами и бизнесом. Нередки и случаи, когда люди, начиная строительство на отведенных им участках, не знали, что их недвижимость, по данным лесного реестра, находится в границах лесничества или лесопарка и строительство незаконно.

По закону границы лесных земель должны быть определены до января 2023 года и внесены в Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН). «Чтобы правильно и качественно определить границы лесничеств и лесопарков, мы работаем сразу с несколькими источниками информации. И чем их больше, тем лучше», — рассказывает начальник управления земельных отношений ФГБУ «Рослесинфорг» Юлия Никонова. — Это государственный лесной реестр, ЕГРН, федеральный фонд пространственных данных, планшеты лесоустройства, ортофотопланы, топографические карты, архивы землеустроительных документов, материалы территориального планирования и так далее».

При этом установление границ лесов на местности методом визуализации Юлия Никонова считает не всегда оправданным. «Если речь идет об определении границ государственного лесного фонда, то инструментальный метод эффективен, но если нужно определить границы на заболоченной территории или заросших лесом сельских землях, то визуально определить границы леса будет невозможно», — подчеркнула она.

Данные о лесах в разных учетных системах могут отличаться кардинально. Например, площадь городских лесов Ханты-Мансийска, согласно генеральному плану, составляет 5,07 тыс. га, по материалам лесоустройства — 4,07 тыс. га, по данным государственного лесного реестра (ГЛР) — 3,48 тыс. га, а по кадастровому учету — 781,7 га. «Толь-



Заместитель руководителя Федерального агентства лесного хозяйства (Рослесхоз) Михаил Клинов

ко в пяти населенных пунктах Ханты-Мансийского автономного округа площади городских лесов по кадастровому учету соответствуют площади по ГЛР, а в трех населенных пунктах кадастровый учет городских лесов не проводился», — констатирует заместитель начальника отдела лесного планирования департамента недропользования и природных ресурсов ХМАО Александр Горбунов.

Как рассказал заместитель директора филиала ФГБУ «ФКП Росреестра» по Алтайскому краю Игорь Штайнелрайс, на момент вступления в силу 280-ФЗ на территории региона было выявлено 18 тыс. пересечений земель лесного фонда с землями муниципальных образований, зарегистрированных в ЕГРН. Всего в ЕГРН внесено около 200 тыс. земельных участков лесного фонда Алтайского края.

«Мы получили материалы по пяти лесничествам, из них внесли в ЕГРН пока только два. Причем после уточнения границ их территория увеличилась», — подчеркивает Игорь Штайнелрайс. — Например, к Барнаульскому лесничеству, площадь которого составляет около 26 тыс. га, мы добавили 128 га, а исключили 43 га».

Филиалы ФГБУ «Рослесинфорг» в Томской области на кадастровый учет поставили 58% территории лесничеств, отметила заместитель начальника отдела государственного лесного реестра департамента лесного хозяйства региона Светлана Горупева. При этом если в Алтайском крае площадь лесного фонда составлял 4,5 млн га, то в Томской области — 18,9 млн га. «С 2015 по 2017 год установлены границы шести лесничеств Томской области. Расхождение в границах лесничеств с границами лесных участков, поставленных на кадастровый учет, возникли по причине устаревшей лесоустроительной документации, которая в Чанском лесничестве, например, датировалась 1976 годом, а также технической ошибкой, допущенной при проведении работ», — объясняет госпожа Горупева. Самозахват выявлен на территории трех лесничеств Томского района на площади около 200 тыс. га. Сейчас томский филиал ФГБУ «Рослесинфорг» определяет границы еще пяти лесничеств области.

ТЕХНОЛОГИИ В ПОМОЩЬ

Чтобы обеспечить актуальность данных о лесоустройстве страны на уровне не старше 10 лет, а именно такую задачу перед Рослесхозом ставит правительство, нужно проводить работы по лесоустройству как минимум на 26 млн га в год, а в идеале — на 30 млн га. И то это позволит обновить информацию о лесах, которые уже эксплуатируются. А ведь 50% территории лесного фонда, как отметил в своем выступлении заместитель руководителя Федерального агентства лесного хозяйства (Рослесхоз) Михаил Клинов, относятся к резервным и

защитным лесам. «А еще 25 млн га из эксплуатационных лесов выделены в особо защитные участки. Так что неэксплуатируемых лесов у нас больше, чем в любой лесной державе мира», — заключил господин Клинов.

Добиться целевых показателей по лесоустройству, по мнению экспертов, возможно только за счет внедрения инновационных способов дистанционного учета лесов. «Цифровизация в лесном хозяйстве началась уже довольно давно. Это и использование космоснимков, перевод их в оцифрованный формат, и создание различных информационных систем, которые применяются для сбора и анализа информации о лесах», — говорит Михаил Клинов.



Директор ФГБУ «Рослесинфорг» Игорь Мураев

Наиболее продвинутыми регионами по внедрению информационных систем в лесоустройство сегодня являются Московская область и Республика Татарстан. Как рассказал на конференции председатель комитета лесного хозяйства Московской области Иван Советников, на сегодня в регионе оцифрована вся информация о состоянии лесов. Причем она находится в открытом доступе на портале в интернете, и любой житель может узнать, кто и на каких условиях рубит лес по соседству с его домом. «Мы заставили всех подрядчиков использовать мобильное приложение, которое фиксирует работы на территории до и после и с геопривязкой. И пока подрядчик не загрузит фотографии в мобильное приложение, мы ему работу не оплачиваем», — объясняет чиновник. — Такой подход позволяет нам контролировать качество проведения лесоустроительных

работ подрядчиками». Кроме этого, портал позволяет принимать в электронном виде декларации и отчеты, формировать в электронном виде выписки из ЕГРН.

В Республике Татарстан, чуть ли не единственном регионе страны, у которого все данные о лесоустройстве получены менее 8 лет назад, сейчас реализуется проект по аккумулированию всех данных по лесному фонду региона на одном геоинформационном портале. Но в отличие от опыта Московской области, чиновники Татарстана решили разделить информацию на открытую — для жителей региона, и закрытую — для профессионального сообщества. Также в республике реализуется проект по созданию цифровой модели Татарстана, рассказал министр лесного хозяйства региона Равиль Кузюров. С помощью пилотируемых и беспилотных летательных аппаратов ведется съемка территории в высоком разрешении.

А в Иркутской области современные дистанционные технологии мониторинга леса позволяют выявлять факты незаконной рубки леса. «Иркутская область — лидер по объему незаконного оборота древесины в стране. Для многих жителей отдаленных деревень лес — единственный заработок и способ отопить свое жилье. А учитывая объем лесного фонда Иркутской области в 69 млн га, лесным инспекторам не по силам выявить все факты незаконной рубки», — говорит заместитель министра лесного комплекса Иркутской области Валентин Широков.

Сейчас дистанционный мониторинг покрывает 20 лесничеств, или 21 млн га. За девять месяцев 2018 года на территории Иркутской области было зафиксировано 2,5 тыс. фактов незаконных рубок, из них 42% — с помощью дистанционного мониторинга. Суммарный объем выявленных незаконных рубок составил 510 тыс. куб. м.

ся не собирается. Более того, чтобы выполнить ежегодный план учета лесов в 26–30 млн га, штат инженеров-таксаторов планируется увеличить в полтора раза. К 2020 году их число в филиалах организации составит 1200 человек. «Для оптимизации затрат на проведение лесоустроительных работ мы должны сочетать наземные и дистанционные способы, аналитико-измерительное дешифрование с глазомерной таксацией и дешифрированием аэро- и космических снимков», — убежден Игорь Мураев.

Для этого должна расти и профессиональная компетенция специалистов. Уже сегодня инженеры-таксаторы Записблеспроекта в своей работе используют авторский полевой планшетный компьютер «Армит». «Использование программных компонентов при наземных способах таксации позволяет минимизировать временные и финансовые затраты на камеральные работы, что, в свою очередь, снижает общие затраты на выполнение работ», — подчеркнул директор Записблеспроекта Вячеслав Федюнин. Другая разработка Записблеспроекта — информационно-программный комплекс «Лесинфорг», который позволяет совмещать и автоматически обновлять лесотаксационную и картографическую базы данных на уровне лесничества. В помощь современному таксатору и лазерный дальнометр, и электронная мерная вилка.

Для обучения специалистов учета леса ФГБУ «Рослесинфорг» разработало программу развития кадрового потенциала. Она предполагает расширение сотрудничества с вузами страны и создание на базе филиалов пяти учебно-производственных центров по подготовке инженеров-таксаторов. «Таксаторы — это штучные специалисты», — говорит Вячеслав Федюнин. — Мы должны активнее вовлекать молодежь, повышать привлекательность профессии, способствовать развитию наставничества». По оценке директора Всероссийского НИИ лесоводства и механизации лесного хозяйства Александра Мартынюка, на подготовку полноценного специалиста по лесоустройству требуется не менее трех лет.

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ РЕШЕНИЙ

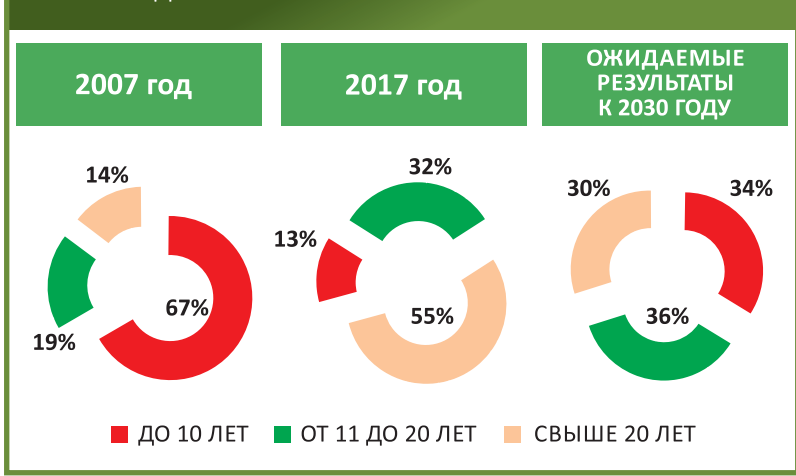
Все участники конференции выступили за скорейшее возвращение всех полномочий по проведению лесоустройства на землях лесного фонда на федеральный уровень. Только так будет возможно обеспечить качественное выполнение всех работ по учету лесов и лесопарков страны. «Контроль всех видов лесоустроительных работ позволит государству максимально эффективно и сбалансированно использовать лесные ресурсы России. За счет повышения качества информации о состоянии лесных ресурсов возрастает и инвестиционная привлекательность лесопромышленного комплекса», — убежден заместитель директора ФГБУ «Рослесинфорг» Алексей Григорьев. Идею федерализации полномочий по лесоустройству летом этого года поддержал и премьер-министр России Дмитрий Медведев. Ожидается, что передача произойдет в 2020 году.

«Важно понимать, что речь не идет о просто передаче полномочий по лесоустройству с одного уровня на другой. Речь идет о более глобальном действии. О возврате объемов лесоустройства, о придании ему того качества, которое необходимо и лесному хозяйству, и лесной промышленности, и обществу», — подчеркнул заместитель руководителя Рослесхоза Михаил Клинов. «Вместе с федерализацией полномочий на нас ляжет огромная ответственность по объемам и точности материалов лесоустройства. К этому нужно быть готовыми», — подчеркнул Игорь Мураев.

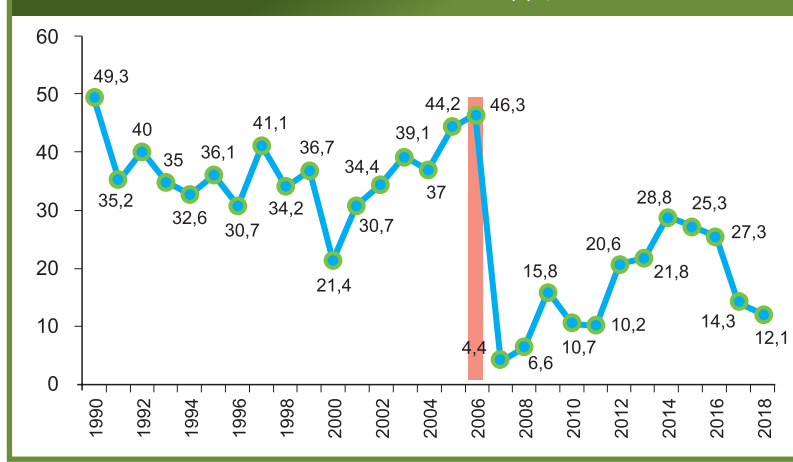
Единственная тема, которой не коснулись спикеры форума, — лесосоставление. Но как уверил Михаил Клинов, проблема не так критична, как о ней принято думать. По его словам, участники рынка сегодня близки к 100%-ному лесовосстановлению. Более того, государство предприняло меры по организации с 2019 года компенсационного лесовыращивания, призванного восстановить безвозвратно потерянные леса из-за строительства инфраструктуры — газо- и нефтепроводов, ЛЭП, дорог и так далее. В частности, Новосибирская область намерена ежегодно увеличивать площадь искусственного лесовосстановления на 45%. В 2018 году работы выполнены на площади 5,29 тыс. га, из них искусственное лесовосстановление — 1,26 тыс. га и естественное лесовосстановление — 4,3 тыс. га. При этом площадь сплошных вырубок и погибших насаждений составила 2,9 тыс. га.

Антон Белкин

ДАВНОСТЬ МАТЕРИАЛОВ ЛЕСОУСТРОЙСТВА



ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ЛЕСОУСТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ НА ЗЕМЛЯХ ЛЕСНОГО ФОНДА, МЛН ГА



экономика региона

Война скидками за покупателя

Зависимость российского потребителя от скидок поставила новый рекорд. Согласно исследованию компании Nielsen, за год доля промоакций в ритейле выросла на 5% — до беспрецедентных 64%, отмечают аналитики. Изменилась и глубина скидки — с 20 до 23%. Основными драйверами роста доли распродажи в чеке, по словам экспертов, стало снижение доходов населения при увеличении количества сетей. В этой ситуации борьба ритейлеров за покупателя обострилась, как никогда. При этом пострадавшими в этой войне рискуют стать небольшие и средние региональные сети, не выдерживающие конкуренции с федеральными сетями.

— маркетинг —

Ритейл по скидке

Промоакции достигли почти 2/3 продаж ритейла в первом полугодии 2018-го, подсчитали аналитики компании Nielsen. Если год назад доля промоакций была 59% в натуральном выражении, то сегодня — 64%. Таким образом, зависимость российского потребителя от скидок поставила новый рекорд. Выросла и средняя скидка на основные потребительские товары — с 20 до 23%. «Российские потребители крайне восприимчивы к промоакциям: скидка в 20%, как правило, удваивает недельные продажи бренда. С учетом роста стоимости потребительской корзины все больше и больше покупателей обращают внимание на сниженные цены», — отмечают аналитики компании Nielsen.

Последние четыре года (с 2014-го по 2017-й) реальные доходы населения снижались, говорит старший менеджер по маркетингу и рекламе компании «Папа Джонс» Максим Маркин. С января по сентябрь этого года они немного выросли (на 1,7%), но затем снова начали сокращаться. «Соответственно, падает и покупательская способность: чтобы поддержать спрос, теряющие выручку компании вынуждены наращивать активность по промоакциям. Покупатели, в свою очередь, видят, что почти в любой категории можно найти товар со скидкой или подарком, и стараются экономить», — уверен собеседник. В связи с этим увеличивается количество cheery picker — потребителей, которые настроены использовать как можно больше бонусов. Получается замкнутый круг: бизнес сам подталкивает потребителей к «промоигле», делает вывод эксперт.

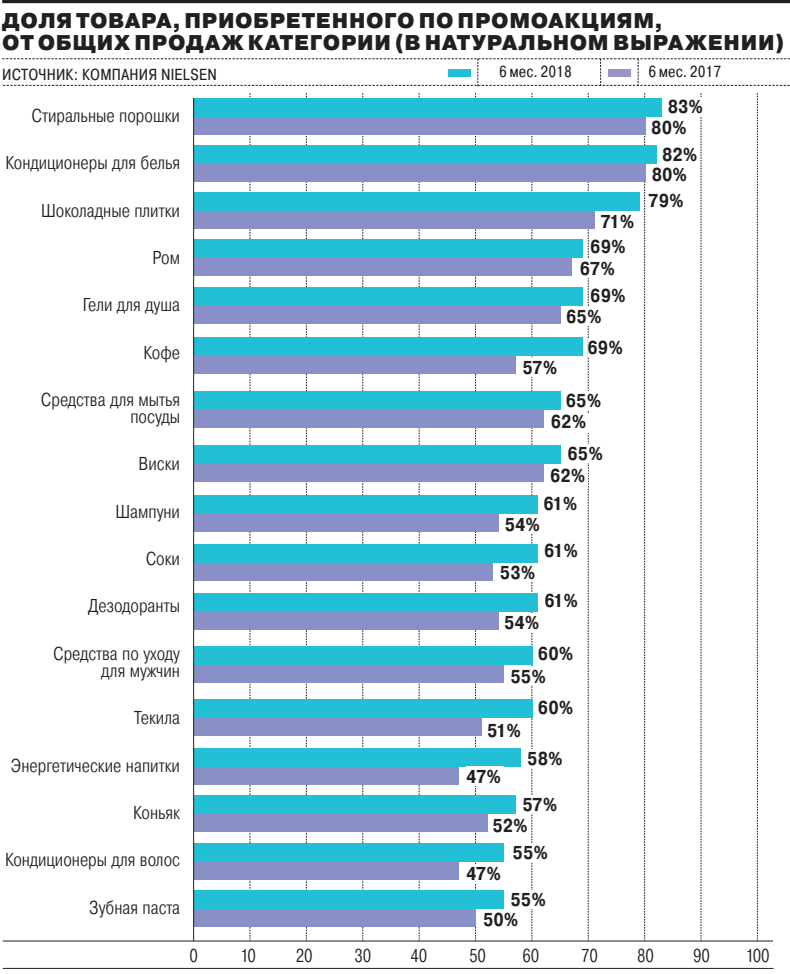
По мнению директора по развитию компании GoodsForecast (входит в ГК «Форексис») Сергея Котика, конкуренцию сетевиков усиливает рост цен на продукцию на фоне колебания курса рубля. По данным Росстата, за год (с ноября 2017 года по ноябрь 2018-го) цены на продукты в Сибирском федеральном округе выросли на 0,2% (в среднем по стране — на 1,5%). «Помимо этой очевидной причины, есть еще конкуренция поставщиков за место под солнцем в федеральных сетях, которое завоевывается в том числе за счет существенных объемов промпродаж», — отмечает он.

Несколько лет назад продавцы лампочек накаливания таким образом довели друг друга до предбанкротного состояния постоянным демпингом при поставках в сети, приводит пример представитель трейд-маркетингового агентства Activity Group Алексей Баты-

лин. «Благодаря этому избалованные подобными конкурентными соревнованиями покупатели имели возможность купить продукцию с полка по цене, близкой к себестоимости ее производства», — говорит эксперт.

Другой пример: компания Samsung поставляла в Media Markt (немецкая сеть магазинов электроники и бытовой техники) начальные линейки сплит-систем по цене ниже себестоимости, чтобы не пустить конкурентов и сохранить за собой полки, зарабатывая на продаже более дорогих моделей. «Компания P&G всегда славилась своей агрессивной политикой в отношении конкурентов. По их мнению, остаться на рынке должны только они. Имея практически безграничный запас прочности, они также могут себе позволить с умом демпинговать в отдельных сегментах, зачастую, по сути, сливая одну позицию (продавая ее в виде смотки с другими товарами или по акционной цене) и удерживая за собой таким образом целе сегменты рынка», — комментирует господин Батылин.

Если во втором и третьем случаях промоакции и скидки — это итог выверенной и крайне продуманной стратегии, то в первом случае это скорее незадачейность производителей и поставщиков, которая идет на руку конечным потребителям, резюмирует собеседник.



Покупатели видят, что почти в любой категории можно найти товар со скидкой или подарком, и стараются экономить

Другие причины для роста

Растут промпродажи не по вине поставщиков, считает руководитель отдела по развитию бакалейного канала «Нестле Пурина Петкер» Александр Поляк, а вследствие экспансии ритейлеров. Если пять лет назад до ближайшего магазина расстояние было 780 м, то в 2017 году расстояние сократилось до 560 м в среднем по России, и в Сибири в частности, говорит он. «В связи с этим количество магазинов в выборе покупателя увеличилось с 6,2 в 2013 году до 8,3 единиц в 2017-м, но в то же время сократилось количество сетей (вывесок) с 5,6 до 4,2 в репертуаре покупателя (по данным исследовательского холдинга Romir), — отмечает эксперт. — При этом рост объемов выручки не-

пропорционален росту новых точек продаж, поэтому в данном случае уже ритейлеры вынуждены бороться за трафик покупателей и подключаться к промоакциям поставщиков, уменьшая свою наценку».

На тенденцию влияет и развитие современных технологий, предполагает маркетолог-аналитик Михаил Барабаш. «Сегодня мобильные приложения от крупных федеральных сетей без существенных усилий позволяют определить, в каких ближайших магазинах есть промо на нужные товары», — говорит он.

Повышение доли промо в ритейле обусловлено сменой поколений, добавляет господин Барабаш. Если для людей старшего возраста, заставших дефицит, разнообразие торговых марок ассоциируется со свободой и рынком, то подрастающее поколение не имеет таких привязок. «Мало того, необходимость выбора их может раздражать. С этим связан и рост популярности СТМ (собственная торговая марка): доверившись бренду магазина, покупатель доверяет качеству его частных марок и берет с полки именно их. Поэтому покупатели, относимые к поколениям Y и Z, просто выбирают продукт с промостойки, чтобы не нагружать себя проблемой выбора с прилавка», — отмечает эксперт.

Бренд не главное

Наибольший прирост продаж по промоакциям, по данным Nielsen, в этом году у кофе (+12 процентных пунктов, до 69% всех продаж в натуральном выражении) и энергетических напитков (+11 п. п., 58%). Продажи некоторых товаров по-прежнему почти полностью идут только по промоакциям: 83% стиральных порошков и 82% кондиционеров для белья продается в рознице по специальным предложениям.

«В категории кофе на первом месте при принятии решения о покупке товара, стоя у полки в магазине, по нашим данным, по-прежнему остается сам бренд», — говорит директор по маркетингу компании Paulig в России Александр Копытов.

Однако лояльность потребителей к брендам падает, полагает управляющий партнер консалтинговой компании Psychea Алексей Муразанов. «Потому что на рынках, где преоб-

ладающий фактор выбора — цена, бренды все меньше и меньше влияют на сценарий выбора. Модель принятия решения о покупке тяготеет к плановой, а потребление-использование товара — к утилитарной», — отмечает он.

«За последние несколько лет по тем исследованиям, которые мы видим, покупательское поведение существенно сместилось от приверженности определенным брендам в сторону выбора наилучшей цены», — добавляет Сергей Котик.

Отсюда и рост популярности акционных и скидочных программ, сокращение и упрощение ассортимента потребительской корзины, предполагает эксперт. «Упрощение в данном случае — выбор в пользу так называемых „прототипичных“ товаров, пример — „порошок стиральный универсальный для всех видов белья“, — делает вывод господин Муразанов.

«Биржевые» товары из FMCG (товары повседневного спроса) сегмента, оборачиваемость по которым огромная, пользуются спросом вне зависимости от производителя-бренда практически при любом раскладе, стоит им только попасть на полки, считает Алексей Батылин. «Отдельная история, когда товар отнюдь не биржевой, а его „безграничная полезность“ для каждого потребителя является весьма спорной, так как покупатель попросту не привыкли подбирать продукты использовать. Поставщикам приходится в этом случае доказывать полезность данного продукта и приучать к нему покупателей, в том числе при помощи промоакций, которые значительно дешевле ATL рекламы (комплекс мер по продвижению товара) и зачастую в моменте гораздо эффективнее», — добавляет он.

Пострадают регионы

Рост промпродаж негативно влияет на ритейл, особенно на небольшие и средние сети, в том числе региональные, соглашаются эксперты. Ни одна маленькая несетевая компания не может бороться с гигантами рынка промоакциями, заявляет доцент кафедры маркетинга и торгового дела Института отраслевого менеджмента РАНХиГС Юлия Сяглова. «Для малых компаний есть другой путь раз-

вития — это качественная работа с покупателями, кастомизация, адаптация ассортимента под потребности каждого клиента», — комментирует собеседница.

Однако определяющим фактором все же является только цена, конкуррировать за счет сервиса становится сложно, считает Михаил Барабаш. «Крупные федеральные сети всегда имеют преимущества в закупочной цене благодаря размеру приобретаемых партий», — уверен он.

Поэтому региональные сети из-за ценовой войны крупных ритейлеров вынуждены покидать рынок и отдавать свои площади крупным игрокам, поддерживает коллег Александр Поляк. В декабре 2017 года федеральная компания «Магнит» выкупила магазины крупного сибирского ритейлера — группы компаний «Холдилай». «Борьба за покупателя со стороны ритейлера и поставщика научила потребителей рационально подходить к тратам на продукцию и постоянно искать выгодные для них предложения, перетекая из одной сети в другую. Поэтому мы ожидаем, что в 2019 году продолжится борьба за покупателя и, соответственно, увеличение доли промо, особенно на фоне роста НДС и курса рубля», — заключает он.

Скорее всего, тренд будет усиливаться, уверен Максим Маркин. «Может возникнуть опасная ситуация, когда крупные торговые компании станут для потребителя своего рода „меченатами“, нарастив доли продаж от промо до максимума», — говорит эксперт.

Произойдет это на фоне «централизации» и роста торговых точек некоторых крупных торговых сетей, в том числе дискаунтеров, что приведет к снижению в доле покупок в региональных магазинах формата «у дома», полагает Александр Копытов.

«На рынке уже давно ведутся разговоры о том, что всем ритейлерам и поставщикам надо между собой договориться и прекратить проводить промо в таких объемах — ситуация с ростом доли промпродаж проигрывает и для региональных, и для федеральных сетей. Однако не думаю, что это произойдет, в ближайшем будущем доля промо продолжит увеличиваться», — резюмирует Сергей Котик.

Лолита Белова

Склонный к переменам ритейл

— тенденции —

Развитие продовольственного ритейла отражает совокупность множества тенденций — от мировой моды на здоровое питание до ускоряющихся темпов жизни современного общества. На российский сегмент рынка дополнительно накладывается нестабильность экономики и снижение покупательского спроса. Однако эксперты видят и новые тренды роста, проявляющиеся как в результате усиления конкуренции, так и в ответ на изменение поведения покупателя.

Мой дом — мой магазин

Рекордные урожаи, отменные надои и рост поголовья скота — так же, как и успехи в сельскохозяйственном импортозамещении, — хороши лишь тогда, когда конвертируются в доступный продуктовый ассортимент на магазинных полках. Но продовольственный ритейл, связующий производителя с конечным потребителем, не является простым передаточным звеном. Это отдельный рыночный сегмент, который живет по своим законам, определенным, в свою очередь, глобальными — как отечественными, так и

мировыми — тенденциями экономического развития. «Будущее сибирского продуктового рынка будет зависеть от ситуации в экономике России», — уверен председатель совета директоров сети магазинов «Низкоцены» Виктор Шкуренко. Однако, по его мнению, российская экономика продолжает стагнировать, а потребление не растет.

В свою очередь, директор брендингового консалтингового агентства A.Studio Анна Собянина считает одним из трендов настоящего времени «кластерное потребление», во многом определяющее сегодняшнюю рыночную среду. «Если сказать по-простому: там, где я живу или работаю, там и потребляю», — поясняет эксперт рынка продовольственного ритейла. По ее мнению, это связано с увеличением темпа жизни: современный покупатель сейчас нужно купить качественный товар быстро и по приемлемой для него цене. «Поэтому семейные поездки выходного дня в гипермаркеты вытесняются ежедневными закупками в магазинах „у дома“, — делает вывод госпожа Собянина.

Это подтверждает и региональный менеджер по региону Сибирь Metro Cash&Carry Максим Лучкин, который от-

мечает, что в целом на рынке работают все форматы, но наиболее востребованным считается формат «у дома». Он указывает еще на одну сторону его привлекательности: потребитель ждет от рынка не только развития крупных федеральных сетей, но и появления локальных историй, которые будут ориентированы на личные долгосрочные отношения с покупателем, его потребности и особенности. «Как ответ на запрос рынка, помимо своих торговых центров, Metro развивает франчайзинговые магазины „у дома“ под единым брендом „Фасоль“ — на данный момент в Сибири их действует уже 165», — сообщает Максим Лучкин.

Демократия локации

Покупательский приоритет — очевидный двигатель продовольственного ритейла, и следование за ним — верный признак того, что сегодня этот сегмент стал «рынком покупателя». При этом самим ритейлерам приходится работать на «два фронта»: выдерживать конкуренцию друг с другом и оперативно реагировать на зигзаги покупательского спроса, который, в свою очередь, на фоне общего снижения становится все менее пред-

сказуемым за счет размывания границ между привычными сегментами.

«Конкуренция, как никогда, жесткая, но в основном пока ценовая», — подтверждает Виктор Шкуренко, предполагая, что в будущем, она, вероятно, перейдет в конкуренцию форматов.

Схожего мнения придерживается и Максим Лучкин, отмечая, что рынок продуктового ритейла отличается высокой конкуренцией, где все ниши конкурируют друг с другом, а компании стараются развивать все форматы.

Руководитель маркетинга фермерского кооператива «Калина-Малина» Андрей Шавнев обнаруживает трансформацию классической конкуренции в синергию, направленную на удовлетворение покупательского спроса. По его словам, в рамках этого формата игроки чаще всего делают упор на какую-либо специализацию и торговые точки, при этом не мешая друг другу, а помогая. «У одних может быть выбор мяса больше, у других — рыбы, а покупатель в поисках лучшего качества может закрыть корзину продуктами сразу нескольких магазинов», — иллюстрирует свое видение Андрей Шавнев.

Анна Собянина раскрывает тему происходящей сегодня конвергенции классических целевых аудиторий, в том числе на рынке продовольственного ритейла. «Да, эконом-сегмент не будет совершать постоянные покупки в супермаркетах класса „премиум“, поэтому каждый конкуррирует в своем сегменте. Но если покупатель, который относит себя к сегменту „премиум“, нужно что-то купить быстро и удобно, то он спокойно по пути заходит в магазин у дома, и наоборот», — рассуждает эксперт, объясняя взаимное проникновение сегментов ростом темпа жизни. Другие следствия этого явления, по ее мнению, — увеличивающаяся востребованность сервисов доставки и рынка интернет-торговли.

«В ритейле огромную роль играет локация, поэтому часто для потребителей с разными доходами основным местом покупки является магазин любого формата и ценового позиционирования, который расположен в удобной локации», — подтверждает Виктор Шкуренко, в целом наблюдая продолжение экспансии федеральных сетей, которые развиваются в Сибирском регионе быстрее, чем их локальные конкуренты.

экономика региона

Технологии на полке

Современные информационные технологии используются во всех сферах бизнеса и могут решать огромное количество прикладных задач. Сегодня по количеству проектов на базе новых технологий ритейл занимает третье место после финансов и топливно-энергетического комплекса. Этот сегмент активно развивается, и инновации уже давно стали не просто развлечением, а средством выживания на конкурентном рынке. И речь идет не только о наращивании присутствия и увеличении количества клиентов с помощью дополнительных каналов коммуникации, но и о работах на основе искусственного интеллекта, которые существенно экономят усилия и время, а также оптимизируют ресурсы компаний.

— информационные технологии —

Девайс как часть ритейла

Как рассказала руководитель новосибирского офиса компании Noveo Анна Астахова, сегодня есть два направления в использовании ИТ-разработок ритейлерами: это внутренние системы, ориентированные на оптимизацию процессов и контроль над их исполнением на разных этапах (обработка заказов, работа с поставщиками, например, автоматическое сравнение прайс-листов, коммуникации с покупателями и между подразделениями, логистика и управление остатками, служба поддержки, отчетность, ПО для кассовых аппаратов, позволяющее обработать заказ без продавца, и т.д.), и увеличение потока клиентов и продаж (новые каналы общения, улучшение имиджа компании и повышение лояльности клиентов).

Как заметила госпожа Астахова, новые технологии на новосибирский рынок чаще всего приходят из европейской части страны. «Сейчас повсеместно внедряются технологии бесконтактной оплаты по карте, телефону, часам, кольцам. Очень актуальный запрос сейчас — поиск товара по фото. Мы делаем такую систему для европейского продавца обуви и аксессуаров, похожим решением интересовались компании по продаже автозапчастей, — рассказывает спикер. — Стали востребованы технологии Virtual Reality: непосредственно в магазине ставится стенд с виртуальными очками, и покупатель может увидеть, например, как будет выглядеть собранная в лес туристическая палатка. Не сдает свои позиции и дополненная реальность: повсеместно используются приложения, позволяющие примерить на свой интерьер новые обои, шторы, кафель и мебель».

Также активнее стали использоваться технологии для создания умных чат-ботов в приложениях-консультантах, помогающих покупателю подобрать нужный товар, для этих же целей активно внедряются технологии по распознаванию голоса. IoT по-прежнему в тренде, отмечает эксперт: девайсы, делающие повседневную жизнь проще, становятся все популярнее, затрагивая практически все сферы деятельности человека.

По словам исполнительного директора компании Magora Systems Павла Швецова,



Сейчас повсеместно внедряются технологии бесконтактной оплаты по карте, телефону, часам, кольцам

еще одна трендовая технология сегодня — объединение офлайн- и онлайн-покупок. «Речь идет и о единых историях покупок, и об офлайн-точках продаж с онлайн-терминалами, — поясняет Швецов. — Цель вполне понятная — увеличить LTV (совокупная прибыль компании, получаемая от одного клиента за все время сотрудничества с ним) и продлить жизненный цикл клиентов. Такое объединение позволяет ускорить процесс покупки, сегментировать покупателей и более персонализированно подбирать как каналы обращения, так и сами сообщения».

Специалисты Magora Systems разработали приложение для российского представительства компании, которое производит кисломолочную продукцию. С его помощью сотрудники компании и лояльные пользователи сообщают о проблемах с выкладкой товара в магазинах и о качестве самой продукции. «Это технически не очень сложное решение ускорило решение проблем, так как к штатным мерчендайзерам добавились помощники во всех городах. И если говорить об анализе данных, теперь в компании могут заранее предусмотреть проблемы на конкретных точках и избежать потерь, — комментирует господин Швецов.

Еще одно приложение для ритейла от Magora Systems — ускорение покупки уже непосредственно в магазине. С помощью приложения, установленного на стеллаже, можно посмотреть подробную информацию сразу обо всех товарах производителя, узнать их точное местоположение в магазине или сразу сделать заказ с доставкой в офис.

Бизнес-оптимизации

«По нашим наблюдениям, в ритейле довольно востребованы bigdata, машинное обучение, распознавание текста и объектов на фотографии, определение местоположения человека через GPS и Wi-Fi, — говорит директор компании EastBancTechnologies Дмитрий Талочкин. — Bigdata для ритейла — это массив информации о ценах, дистрибуции и продажах в разных районах и городах, который удобно анализировать, принимая управленческие решения. Благодаря bigdata

компании мониторят качество работы логистики, мерчендайзеров, торговых представителей и сотрудников торгового зала, оперативно реагируют на инциденты и контролируют качество работы, а также выстраивают систему мотивации на основании этих данных». Машинное обучение через мобильные приложения распознает бренды товара на стеллаже и способно оценить выкладку, долю полки поставщика или бренда. С помощью GPS и Wi-Fi можно определить местоположение сотрудника, который работает через корпоративное приложение. Так компания собирает информацию о том, сколько времени полевые сотрудники проводят в торговых точках.

Компания EastBancTechnologies создала подобные решения, основанные на bigdata и распознавании объектов. Одна из разработок автоматизирует проверку количества товаров и выкладки: мерчендайзеры заказчика в корпоративном мобильном приложении фотографируют стеллажи с товаром в магазине, приложение распознает бренды и анализирует выкладку на полке. Это ускоряет проверку и повышает точность аудита.

«Мы оптимизировали для заказчика проверку гипермаркетов: насколько там чисто, соблюдены ли стандарты безопасности, представлены ли новые коллекции товаров, правильно ли ведутся документы, — рассказывает господин Талочкин. — Проверка идет по четко заданной процедуре: аудитор обходит каждый отдел и заполняет опросник в мобильном устройстве, делает фотографии и дополняет рекомендациями по улучшению». Еще одна разработка компании позволяет унифицировать HR-процессы без дополнительных затрат на оборудование. Через мобильное приложение супервайзеры обучают мерчендайзеров технологиям работы по внутренним стандартам. Результаты отображаются в личном профиле сотрудника и на корпоративном портале.

По словам директора макрорегиона «Сибирь» торговой сети «Пятерочка» (входит в X5 Retail Group) Юлии Тюленевой, в любой торговой сети сегодня используется большой комплекс оборудования и программного обеспечения, при этом многие технологии пока малозаметны покупателю в магазине. Это высокопроизводительные платформы для обработки больших данных, пре-

дикативная аналитика спроса для релевантных закупок товара в различных категориях, мониторинг эффективности промоакций, решения для управления персоналом, эффективно функционирующая логистика: интеллектуальные системы управления складскими комплексами, перемещением товаров, геoinформационные системы, которые анализируют множество факторов и помогают выбрать оптимальную локацию для нового магазина.

«ГИС-система среди прочего прогнозирует выручку магазинов. Для 85% новых объектов выручка с помощью ГИС была спрогнозирована верно, и магазин оказался востребован, — рассказывает Тюленева. — Еще один конкретный пример — программные роботы в финансах. В 2017–2018 годах X5 роботизировала ряд операций в сервисном центре, где ежегодно обрабатывается более 100 млн документов. Теперь инфроботы сверяют документы с контрагентами, выгружают документы из электронных архивов, маршрутизируют их, контролируют отображение документов в системе SAP. Таким образом, без участия человека в год обрабатывается порядка 5 млн документов». По словам госпожи Тюленевой, все инновации в X5 внедряются централизованно: новые идеи и решения сначала тестируют в центральных подразделениях, а затем тиражируют на основе корпоративного стандарта.

Роботизированная отрасль

Огромный комплекс ИТ-решений используется не только в сегменте продуктового ритейла, но и в других направлениях. Например, группа «М-Видео-Эльдорадо» повсеместно использует огромное количество технологий как в области повышения операционной эффективности и сокращения расходов, так и для улучшения клиентского сервиса. Например, блокчейн в расчетах с поставщиками, аналитику данных в прогнозировании спроса и планировании логистических перевозок, биометрию в работе с персоналом используют во всех регионах присутствия. В перспективах — дополненная реальность, идентификация клиентов на входе и персонализация предложения, исходя из истории заказов, интересов и покупательских предпочтений каждого клиента.

HR-специалистам помогает робот — рекрутер Вера. Она обзванивает базу холод-

ных контактов и выявляет заинтересованных в работе кандидатов. Автоматизированная система планирования рабочего времени Verme ежемесячно анализирует сезонность, географическое положение, уровень продаж магазина и долю самовывоза онлайн-заказов и на основе этой информации формирует график работы персонала для магазинов по всей России. Стартап Timebook разработал систему учета рабочего времени розничного персонала, основанную на обработке биометрических данных. Система позволяет отслеживать посещаемость, повышает прозрачность выплат и как следствие — мотивацию сотрудников. Логистические сервисы (InfoRetail и VeeRoute) рассчитывают потребность в товарном запасе для каждого из магазинов, а также контролируют клиентскую доставку. Мобильное приложение для экспедиторов в режиме реального времени отображает план доставок на текущий день, дает подсказки по оптимизации маршрута и оперативно передает данные о статусе заказа.

В финансовой сфере полтора года назад был запущен блокчейн-проект по факторингу, который автоматизировал обмен данными и подтверждение поставок — сегодня эту технологию использует каждый пятый партнер «М.Видео». При низкой стоимости блокчейн сократил сроки подтверждения информации, а значит, и проведения факторинговых платежей с трех дней до нескольких часов.

Клиенты «М.Видео» также пользуются «умными» сервисами и на сайте, и в розничных магазинах. Математические алгоритмы на основе аналитики данных и машинного обучения определяют склонность клиентов к различным видам промомеханики (скидки, индивидуальные промокоды, рассрочка, кешбэк), то есть клиенты получают преимущественно те предложения, которые будут им максимально интересны. В результате отклик на рекламные рассылки вырос на 60%, рассказали в пресс-службе группы компаний.

Когда клиент подбирает конкретную модель на сайте, система предлагает подходящие к основному товару аксессуары. Автоматические e-mail-рассылки предлагают похожие товары, если того, который был выбран, нет на складе или его доставка занимает длительное время. Технология может принести до 800 млн руб. дополнительного оборота в 2018 году за счет возврата ушедших пользователей. Кроме этого, с 2017 года в магазинах «М.Видео» посетителей консультируют продавцы с планшетами и флэтетами (смартфон, имеющий сенсорный экран) с уникальным программным обеспечением. Оно позволяет непосредственно у полки сравнить несколько моделей, проверить цены конкурентов, рассчитать максимально выгодный для клиента способ покупки с учетом текущих акций и имеющихся скидочных средств. Если клиент пока не определился, ему на почту вышлют так называемую омникорзину с теми товарами, которые он смотрел, и контакты помогавшего специалиста. Пилотный проект в 30 магазинах доказал эффективность мобильных технологий — в среднем продажи выросли до 5%, в некоторых точках разница достигла двузначных показателей, число постоянных покупателей в этих магазинах выросло на 30%.

В 2018 году в отделе по информационным технологиям «М-Видео-Эльдорадо» появилось подразделение, занимающееся поиском и внедрением инноваций. В его задачу входит работа с внутренними бизнес-заказчиками, внешними фондами и акселераторами и проведение специальных мероприятий по поиску и отбору технологий. Этап пилотирования и подтверждения теории занимает в компании примерно месяц-полтора, масштабирование на всю компанию — до полугода. Все новые разработки проходят процесс интеграции с внутренними системами и качественно меняют бизнес-процессы, рассказали в группе компаний.

Сегодня по количеству проектов на базе новых технологий, ритейл занимает третье место после финансов и топливно-энергетического комплекса. Эта отрасль еще будет расти, уверены эксперты рынка, и возможностей для этого множество.

Маргарита Решетинская

Склонный к переменам ритейл

— тенденции —

При этом Андрей Шавнев отмечает, что в Сибирь идет борьба за покупателей местных сетей с федеральными. «И приятно, что многие игроки ее успешно выдерживают», — резюмирует специалист, добавляя, что сегодня покупатель предъявляет к магазинам повышенные требования. Если раньше он просто ждал от торговых точек большого ассортимента и низких цен, то сегодня все больше людей предпочитают именно качественный продукт.

Не все то фермерское...

В России — да и во всем мире — в понятие качества все чаще вкладывается не пищевая ценность продовольствия и не его вкусовые качества, а безвредность ингредиентов и экологичность их происхождения. И такое измене-

ние спроса не могло не вызвать адекватного предложения.

«Определив направления дела, в котором будет развиваться наша компания, мы поняли, что натуральная продукция будет интересна людям, которые следят за своим здоровьем и здоровьем родных и близких. Радует, что в современном обществе быть здоровым стало модно, — рассказывает о выборе ниши и целевой аудитории как основы бизнеса руководитель отдела маркетинга компании «Сибереко» (томская торгово-производственная компания) Евгения Колодяжная.

«Тренд на натуральность и экологичность растет, сейчас в моде здоровый образ жизни и спорт», — подтверждает Анна Собянина. Однако, основываясь на опыте своей компании, она говорит, что уклон на «фермерство» и «фермерские продукты» активно развивался еще два года назад.

Но сейчас можно сказать, что он угасает, потому что не подтвердил себя: люди перестали верить в фермерство. «По итогам наших исследований можем сказать: если за словом „фермерство“ стоит реальный background, например ритейл во всех своих коммуникациях подтверждает, что продукты доставляются с фермерских хозяйств региона и с фермерами ведется активное взаимодействие, это работает», — говорит она. По ее мнению, если в крупных федеральных сетях стоят продукты с позиционированием на фермерство, то покупатель уже не верит в этот ход, так как чаще всего не находит подтверждения этому.

Схожую оценку продуктов, позиционирующихся как фермерские, дает и Виктор Шкуренко. «При опросах потребители часто отдают предпочтение этим продуктам, но в реальности их вос-

требованность очень сомнительная. Фермерские и натуральные продукты, если это не обман со стороны недобросовестных производителей и торговцев, не могут стоить столько же, сколько продукция крупных производителей, которые экономят на эфekte масштаба. Да и в специализированных магазинах, предлагающих эту продукцию, не может быть наценка ниже, чем в крупных сетях», — говорит он. Так что эта история ближе к преумиум-сегменту, а он очень узок в современной России, а тем более в Сибири, констатирует господин Шкуренко.

Андрей Шавнев уверен, что сегодня формат экопродуктов слишком размыт и связано это с тем, что в погоне за трендом эко- и фермерским продуктом начали называть все подряд. «А покупатель не дурак, и если ему продают тот же товар в новой упа-

ковке, но сильно дороже, то это может произойти лишь раз или два, после он будет внимательнее относиться к своей корзине», — считает эксперт. Он также добавляет, что большинство ритейл-проектов привыкли к определенному режиму работы: долгие сроки годности, отсрочки для поставщиков, штрафы. Все это не работает с небольшими хозяйствами, так как фермер — это всегда большая себестоимость, недопоставки, сложная и многоступенчатая проверка качества.

Несмотря на востребованность фермерской продукции, реализовать ее могут далеко не все продавцы. «Мы успешно решаем эти вопросы, поскольку за несколько лет разработали систему как поддержки, так и развития мелких фермеров», — делится практикой своей компании Андрей Шавнев.

Игорь Степанов



Тренд на натуральность и экологичность растет, сейчас в моде здоровый образ жизни и спорт

ЭКОНОМИКА региона

Курьер идет в гору

Увеличение доверия к онлайн-сервисам и желание потребителей сэкономить время стимулирует развитие рынка доставки продуктов питания. А темпы роста этого сектора подогревают интерес к нему как со стороны торговых сетей, так и непрофильных инвесторов.

– интернет-торговля –

Торговля продуктами питания онлайн долгое время оставалась в тени сегмента доставки непродовольственных товаров. Потребители все активнее приобретали в интернете электронику, одежду и книги, но не спешили заказывать в сети продукты. В последние годы эксперты фиксируют новую тенденцию — рост продаж продуктов в интернете, а услуги по их доставке начинают развиваться как классические торговые сети («Перекресток», «O'Kei», «Лента» и «ВкусВилл»), так и онлайн-ритейлеры (Ozon, Wildberries). Аналитики инвестиционного банка UBS сулят этому бизнесу большие перспективы, прогнозируя ему наиболее быстрые темпы роста среди секторов интернет-торговли в следующие пять лет. С 2018 по 2022 год объемы продажи еды онлайн ежегодно будут увеличиваться в среднем на 23,3%, в то время как непродовольственных товаров — только на 14,7%, ожидая в UBS.

Всплеск интереса к доставке продуктов участники рынка прежде всего связывают с трансформацией модели потребительского поведения. «Люди начали доверять интернет-сервисам по доставке еды. Они уверены, что еду можно заказать, и она будет хорошего качества», — поясняет CEO проекта «Партия еды» Михаил Перегудов. Он вспоминает, что в разное время подобный перелом происходил в других сегментах e-commerce: книги, бытовая техника, мебель, одежда, обувь. Число покупателей, понимающих, что при заказе продуктов онлайн нет рисков, и тебе привезут такой же товар, как если бы ты выбрал его сам, растет, подтверждает директор по электронной коммерции торговой сети «Перекресток» Денис Васильев. Количество заказов ритейлера через интернет в первом квартале 2018 года достигло 52 тыс., что на 14 тыс. превышает показатель четвертого квартала прошлого года, иллюстрирует динамику он.

Основная целевая группа онлайн-торговли продовольственными товарами через интернет — молодые специалисты, которые ценят возможность сэкономить время, и молодые матери, стремящиеся избежать оживленных супермаркетов, следует из исследования консалтинговой компании A.T. Kearney. Люмерческий директор Tillypad Людмила Алямовская дополняет причины простоты совершения заказа, для которого достаточно подключить к сети смартфон.

Капля в море

Несмотря на впечатляющую динамику, в денежном выражении объем рынка онлайн-торговли едой в России пока имеет довольно скромные размеры. По оценке агентства Infoline, в прошлом году его емкость составила 25 млрд руб., тогда как оборот всего российского рынка онлайн-торговли материальными товарами в компании оценили в 1,2–1,5 трлн руб.

Пока дистанционные продажи — это капля в море, по сравнению с продажами всей сети, констатирует управляющая единой коншечней компании «ВкусВилл» Алена Кулмасова. По ее словам, через интернет торговая сеть получает примерно 400 заказов в день, что сравнимо с объемом нескольких офлайновых магазинов «ВкусВилл». Онлайн-магазин — это дополнительный сервис для покупателей «Перекрестка», соответствующий CVP торговой сети (Customer Value Proposition, ценностное предложение), добавляет Денис Васильев. Компания ежедневно обслуживает около 1 тыс. покупателей. При этом уровень чека в онлайн-магазинах превышает этот показатель в классической рознице. Так, если при покупке в интернете средний чек в «Перекрестке» выше 3 тыс. руб., то в офлайне он составляет 500 руб. Похожее соотношение у сети «ВкусВилл»: средний чек при онлайн-покупке составляет 2,4 тыс. руб., что в 4–5 раз больше офлайнового показателя.

Обычно клиенты заказывают через интернет тяжелые продукты продолжительного хранения: воду и напитки, бытовую химию, товары по уходу за маленькими детьми, крупы и картофель. Потребитель, который ранее не приобретал продукты онлайн, как правило, опасается покупать дистанционно товары категорий «фреш» и «ультрафреш». «В первых заказах наших новых покупателей такие продукты составляют малую часть», — подчеркивает Денис Васильев.

Бизнес-мода

Наряду с этим доставка продуктов из сетевых магазинов постепенно становится отдельным направлением бизнеса. Зачастую ритейлеры вместо того, чтобы обеспечивать эту услугу собственными силами, предпочитают отдать ее на аутсорсинг. «Мы два раза запускали доставку самостоятельно», — делится опытом Елена Кульмасова. — И в итоге решили отдать доставку компаниям, которые занимаются этим профессионально».

Одновременно сформировался ряд проектов, предоставляющих услуги доставки ритейлерам. К примеру, в число клиентов петербургского стартапа iGoods входят сети Prisma, Spag и «Лента», а проект Instamart работает с Metro Cash & Carry и «Карусель»; «Перекресток» и «ВкусВилл» сотрудничают с компанией SaveTime.

Моду на подобные сервисы породила история успеха американского стартапа Instacart, стоимость которого сегодня оценивается в \$4,2 млрд. Проект работает по следующей схеме: после оформления заказа через сайт или приложение Instacart информация об этом поступает закупщику, который отправляется в магазин и собирает заказ, а потом доставляет его клиенту. Источниками заработка для стартапа является платная доставка, членские взносы и наценка на товары в некоторых магазинах.

Люди начали доверять интернет-сервисам по доставке еды. Они уверены, что еду можно заказать, и она будет хорошего качества

Российские инвесторы тоже сочли эту бизнес-модель жизнеспособной. Основатель агрегатора такси «Везет» Евгений Львов запустил startup Golamago, ГК «Ташир» Самвела Карапетяна развивает сервис SaveTime, а в число инвесторов iGooods входит основатель сети «Улыбка радуги» Андрей Трубинин. В проект Instagram вложились создатель Qiwi Сергей Солонин, Mail.ru Group, бывший президент «Дикси» Илья Якубовин и Gazprom Media Partners. Доставка продуктов позволяет ритейлерам удерживать клиентов и повысить средний чек, применяя управляющий проектом iGooods Григорий Кунис. Задача получения дополнительных прибыли пока не стоит, поскольку это менее маржинальный бизнес, чем традиционный продуктовый ритейл.

Пищевой конструктивизм

Параллельно с доставочными сервисами из розничных точек развиваются конструкторы еды. Они пред-

лагают клиенту покупать не отдельные продукты, а готовые продовольственные наборы, включающие пошаговую инструкцию по приготовлению блюд. Работающие в этом сегменте проекты выполняют весь цикл операций, начиная от закупки ингредиентов и заканчивая комплектацией и доставкой заказов. Основные игроки в этой нише — проекты «Шеф-маркет», Elementaree и «Партия еды».

По мнению Людмилы Алямовской, готовые наборы имеют ценовое преимущество перед стандартной розницей. «Прямые поставки от производителей в совокупности с выверенным количеством ингредиентов снижают стоимость корзины до 30% по сравнению с традиционным магазином», — оценивает она. По подсчетам АТОЛ, за готовые наборы продуктов на неделю потребители готовы платить в среднем 2450 руб. (данные за июль 2018 года).

При этом, указывает основатель проекта Grow Food Даниэль Гальпер, у сервисов доставки продуктовых наборов не стоит задача одолеть торговые сети. «„Шеф-маркет“ позволит вам классно провести вечер, приго-

товить романтический ужин или, если вы живете один или с партнером, — закрыть вопрос ужинов. Но если у вас трое детей, а на выходные к вам приезжают мама, друзья и другие родственники, «Шеф-маркет» не сможет закрыть вопрос питания под ключ», — приводит пример господин Гальпер.

Чековое надувательство

Говорить о доставке продуктов питания как о выгодном бизнесе пока не приходится. Даже интернет-ритейлер «Утконос», который присутствует на рынке с 2000 года, до сих пор так и не вышел в плюс. Продавать продукты онлайн означает брать на себя дополнительные расходы на оплату труда, транспорт, топливо, превышающие размер той суммы, которую клиенты готовы платить за доставку, формулируют проблему в своем докладе эксперты McKinsey. «Ситуацию может изменить снятие запрета на продажу алкоголя, что в совокупности с фокусировкой на покупателях в крупных городах позволит поднять сумму чека. Однако и в таком случае экономическая целесообразность развития сегмента рынка выглядит спорной», — замечает

аналитик компании «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин.

По мнению Григория Куниса, барьер входа на рынок доставки продуктов высок — из-за необходимости вложений в софт, договоренностей с сетями и длительного периода убытков при масштабировании бизнеса. «Данные сервисы могут выйти в плюс только на очень больших объемах заказов и за счет кропотливой работы над технологическими процессами с доведением их до операционного совершенства», — считает господин Кунис. «Прибыль с каждой доставки действительно небольшая, но мы берем количеством», — подтверждает Даниэль Гальпер.

Болезнь того, с каждым годом эта ниша становится все менее доступной для новых игроков. «Если еще четыре года назад мы с „Партией еды“ заходили на этот рынок с инвестициями 5–10 млн руб. и за несколько месяцев успели стать прибыльными, быстро вырасти и привлечь новые инвестиции, то сейчас с таким уровнем инвестиций зайти невозможно», — подытоживает Михаил Перегудов.

Константин Куркин

НОВОСИБИРСК

Азимут-отель «Сибирь»
ул. Ленина, 21

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

Отель River Park
ул. Добролюбова, 2

«Маринс Парк Отель Новосибирск»
Вокзальная магистраль, 1

Гостиница MIROTEL
пл. Карла Маркса, 1/1

Отель Domina
ул. Ленина, 26

Отель Park Inn by Radisson
ул. Шамшурина, 37

Отель Gorskiy City
ул. Немировича-Данченко, 144

Гостиничный комплекс «Император»
ул. Романова, 99

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

Коммерсантъ®

в лучших местах Сибири



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

Отель Comfort Inn
ул. Б. Хмельницкого, 96

СИТИ Отель
ул. Блюхера, 77

Отель DoubleTree by Hilton
ул. Каменская, 7/1

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

Гостиница Tolstogo City Hotel
ул. Толстого, 77

Мини-отель Red Hotel
Красный проспект, 153а

Ресторан «Вкусный Центр»
пр. Лаврентьева, 4

Ресторан «Скоморохи»
ул. Челюскинцев, 21

Ресторан VINOZERNO
ул. Декабристов, 41

Трактиры «Печки-Лавочки»
ул. Ленина, 1
Красный проспект, 157
ул. Ильича, 6

Ресторан La Maison ул. Советская, 25 Ресторан «На Даче» Дачное шоссе, 5 Рестораны BEERMAN Вокзальная магистраль, 1 ул. Каменская, 7 пл. Маркса, 7 ул. Добролюбова, 2а Ресторан «#СИБИРСИБИРЬ» ул. Ленина, 21 Ресторан «Т.Б.К. Лонж» ул. Золотодолинская, 11	Ресторан FedericoFellini ул. Романова, 27 Ресторан-гриль «Фенимор Купер» ул. Советская, 64 Ресторан «Библиотека» ул. Советская, 20 Стейк-хаус «Гудман» ул. Советская, 5 Кафе «Шанхай» Красный проспект, 13 Гриль-бар «Дружба» ул. Кошурникова, 39/1 Гастрономический театр RyprenHaus ул. Чаплыгина, 65/1	Кофейня «Утро вечера» ул. Ленина, 7 Кофейня «Восток-Запад» ул. Ильича, 6 (1-й этаж) Кофейни «Чашка Кофе» ул. Ленина, 12 Красный проспект, 22 Морской проспект, 54 ул. Залесского, 5/1 ул. Максима Горького, 78 Часовой ломбард «Гарантия» ул. Нарымская, 23, 1-й этаж Имидж-лаборатория персонального стиля ул. Урицкого, 32	Автосалон «Форд Центр Сибирь» ул. Б. Хмельницкого, 128 Автосалон «Сибирские моторы» ул. Станционная, 91/1 Автосалон «Эксперт НСК» ул. Большевицкая, 276/1 НУЗ «Дорожная клиническая больница на станции Новосибирск-Главный ОАО „РЖД“» Владимировский спуск, 2а «Центр стоматологии» ул. Ленина, 12, 10-й этаж Стоматологический центр «Академия» пр. Академика Коптюга, 11 Квартирное бюро «Подушка-люкс» ул. Нарымская, 23, 3-й этаж ТОМСК Отель «Магистрат» пл. Ленина, 15 Ресторанный комплекс «БАМБУК» ул. Гагарина, 2	Ресторан «Тот самый пармезан» пл. Ленина, 15 Кафе «Миллионная, 80/1» пр. Ленина, 80/1 КЕМЕРОВО Отель «Томь Ривер Плаза» Притомская набережная, 7 НОВОКУЗНЕЦК Гостиница «Паллада» ул. Лазо, 18 Кафе GinZZa ул. Кирова, 21а БАРНАУЛ Гостиница «Сибирь» Социалистический пр., 116 Ресторан Velvet пр. Ленина, 80 Кофейня «Центральная» пр. Ленина, 57
---	---	--	---	--

Review Теплоснабжение

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



Вложения в ремонт теплосетей Сибири должны расти

Объекты инфраструктуры ЖКХ в Сибирском федеральном округе подготовились к зиме лучше, чем в прошлом году, сообщил в Новосибирске на совещании по контролю за прохождением осенне-зимнего периода полномочный представитель президента России в округе Сергей Меняйло. В целом по округу оценивалась подготовка 798 муниципальных образований, из них 608 получили паспорта готовности, в сравнении с 2017 годом показатель увеличился на 12%. Тем не менее к числу «проблемных» отнесены 189 муниципалитетов. Проблем с запасами топлива на местах при этом нет. Наиболее актуальной задачей на ближайшие годы, по мнению полпреда, должна стать разработка инвестиционной программы и увеличение вложений в ремонт и замену изношенных теплосетей в регионах.

— энергетика —

ЗИМА БЛИЗКО

Прохождение осенне-зимнего периода 2018–2019 годов стало основной темой совещания, прошедшего в Новосибирске в ноябре под руководством полномочного представителя президента Российской Федерации в Сибирском федеральном округе Сергея Меняйло. В нем приняли участие главы регионов округа, руководители управлений Ростехнадзора и крупных энергокомпаний.

Полпред отметил положительную динамику готовности сибирских территорий к новому отопительному сезону — подготовка завершилась 15 ноября. В частности, пять регионов улучшили свои показатели в сравнении с прошлым годом, в том числе Красноярский край и Новосибирская область. Впервые к началу отопительного сезона в республиках Алтай и Тыва паспорта готовности получили все муниципалитеты.

Среди регионов, которым стоит особо обратить внимание на ряд проблемных зон при прохождении отопительного сезона, Сергей Меняйло отметил Кемеровскую область и Алтайский край. Игорь Степаненко, заместитель председателя правительства Алтайского края, выразил надежду на улучшение ситуации с прохождением зимы в Рубцовске, который ранее был «проблемной точкой» на карте Сибири, в связи с приходом в город Сибирской генерирующей компании (СГК).

Наиболее тяжелой полпред назвал ситуацию в городах Вихоревка и Байкальск Иркутской области, а также в городе Юрга Кемеровской области, где из-за изношенной инфраструктуры и сложностей с собственностью теплосетей проблемы в ходе отопительного сезона возникают уже не первый год.

Отметил господин Меняйло и случившиеся в течение этого года аварии в наиболее крупных муниципальных образованиях Сибири — 11–13 ноября крупные порывы теплосетей произошли в Новосибирске, Барнауле, Рубцовске и Абакане. «Нельзя допускать, чтобы отдельные инциденты переросли в системные аварии», — заявил подпред в ходе своего выступления. При этом мэр Новосибирска Анатолий Локоть назвал крупную коммунальную аварию в ноябре этого

По словам полпреда, для улучшения ситуации в коммунальном хозяйстве необходимо разработать инвестиционную программу и увеличить финансирование на ремонтные работы и содержание теплотрасс. «Мы с вами должны понимать социальную составляющую этого вопроса. Нужно разрабатывать инвестпрограмму, вместе с СГК, вместе с областными властями», — прокомментировал ситуацию полпред, отметив, что СГК вошла в отопительный период в регионах Сибири «во всеоружии», вовремя получив паспорта готовности к работе в зимних условиях.

Технический директор СГК Олег Петров доложил, что из-за ситуации с изношенностью теплосетей компания намерена втрое увеличить в 2019 году объем средств на ремонт, содержание и строительство теплосетей Новосибирска. Сумма инвестиций составит 3,4 млрд руб. В текущем году СГК направила на эти цели 1,12 млрд руб. «На сегодняшний день, по нашим представлениям, в критической зоне, которую надо просматривать в течение ближайших 3–5 лет, примерно 111 км на территории региона. Объем финансирования для такого количества труб — примерно 14 млрд руб.», — заявил он на совещании.

Эксперт также отметил, что диагностика теплосетей должна быть усилена во всех регионах. Так, по данным господина Петрова, в Новосибирске с начала осенне-зимнего периода было выявлено 861 повреждение — примерно по 26 повреждений на каждые 100 км тепловых сетей. Такая же ситуация в Новокузнецке.

Наибольшее количество аварий в этих муниципалитетах в сравнении с остальными

Согласно данным Минэнерго РФ, 68% теплосетей в стране имеют стопроцентный износ. С 2007 года по 2013 год количество аварий на 1 тыс. км теплосетей выросло наполовину. Из 168 тыс. км российских теплосетей в 2013 году треть нуждалась в ремонте. Согласно данным СГК, в Новосибирске нужно отремонтировать 1,8 тыс. км теплосетей (62% от всего объема сетей).



деляется на 20% больше средств, чем в Новосибирске.

ЭКОЛОГИЧНОЕ ТЕПЛО

Сергей Меняйло на прошедшем совещании не раз подчеркивал социальную ответственность энергоснабжающих организаций, важной составляющей частью которой является и улучшение экологической обстановки в регионе. В сентябре на заседании комиссии горсовета Новосибирска обсудили схему теплоснабжения города, которая предусматривает замещение локальных котельных, часть из которых рабо-

ского филиала СГК Андрей Колмаков приводит итоги 2018 года по этому направлению: потребители шести котельных, в том числе заводов «Сибсельмаш» и «Элсиб», Оловкомбината и двух муниципальных котельных, переведены на мощности ТЭЦ.

Про подключение к централизованному теплоснабжению котельной РЖД речь шла на встрече в неформальной обстановке директора Новосибирского филиала СГК с жителями микрорайона «Владимирский». Теперь три жилых дома, две школы, восемь промышленных объектов, четыре общественных здания и Новоси-

Во «Владимирском» микрорайоне проживают избиратели депутата городского Совета Антона Тыртышного, который вспоминает: еще во время прошлого созыва городского Совета общественность микрорайона давала ему как депутату наказ — решить вопрос с этой котельной, которая работала на угле и доставляла жителям окрестных домов значительные сложности. «Были мои обращения в контрольные органы, с железной дорогой мы неоднократно разговаривали — понятно, что для РЖД это непрофильный актив и найти средства внутреннего бюджета, чтобы закрыть эту котельную или перевести ее на газ, было тяжело. А дым летел, черная сажа ложилась везде...» — вспоминает депутат, отмечая сегодня белый снег и чистые окна ближайших домов. По его словам, это большая радость для жителей микрорайона и облегчение для железной дороги, так что СГК совместно с РЖД в рамках оптимизации схемы теплоснабжения сделала большое и полезное дело.

«На нашей улице сегодня праздник», — подтверждает председатель ТОС микрорайона «Владимирский» Сергей Скобляков. По его мнению, все, кто принял участие и поставил точку в этом вопросе, заслуживают благодарности от жителей микрорайона, которые раньше были экологическими заложниками ситуации.

Директор новосибирского филиала СГК Андрей Колмаков в свою очередь видит в преклонении потребителей на централизованное теплоснабжение эффективный пример взаимодействия СГК с собственником котельной — «стороны встретились, договорились и решили большую проблему».

Для этого проекта произведена реконструкция центрального теплового пункта, проложено более 200 метров новых теплосетей. «Все будет работать эффективно и качественно, в необходимом температурном режиме», — уверен Андрей Колмаков. Реконструкция выполнена за счет средств СГК. «В этот проект было инвестировано более 40 млн руб., и компания не рассчитывает извлечь из этого быструю прибыль — мы пришли надолго, не на год, не на два и не на период окупаемости», — резюмирует Андрей Колмаков.

«И на следующий год по направлению замещения локальных котельных нами уже ведутся переговоры. Мы исходим из парадигмы, что каждый должен заниматься своим делом, то есть мы — производить и подавать тепло потребителям. Тогда все будет хорошо и правильно», — убежден руководитель новосибирского филиала СГК.

Он также добавил, что за три ближайших года в Новосибирске мощностями ТЭЦ могут быть замещены до 59 локальных котельных.



тает на угле, централизованным теплоснабжением. Кроме повышения надежности теплоснабжения и роста его качества, такой подход направлен и на решение экологических проблем — снижение выбросов в атмосферу. Это особенно актуально для жителей районов, находящихся вблизи дымящихся труб старых котельных.

Предложение СГК по переводу локальных источников на мощности теплоэлектроцентралей изначально вызвало немало вопросов — в первую очередь у собственников таких котельных. Однако на той же комиссии четко заявили: в безусловном приоритете договорные отношения с учетом законных интересов всех сторон.

В доказательство точности и эффективности такого подхода директор Новосибир-

бирская дорожная больница получили надежное и качественное отопление без загрязнения окружающей среды — ранее дымящаяся труба находилась в центре жилого массива.

Первый заместитель директора дирекции тепловодоснабжения Западно-сибирской железной дороги Вячеслав Петраков отметил: «Конечно, железная дорога должна заниматься перевозками. Чтобы делать это эффективно, надо избавляться от непрофильных активов — это мы и делаем». По его словам, у РЖД и СГК есть еще ряд проектов, например котельная на станции Инская в Новосибирске, а также в других регионах Сибири. Вячеслав Петраков отметил сжатые сроки работы СГК на котельной РЖД — все было сделано за три месяца.



года в Новосибирске, когда из-за порыва горячего трубопровода на улице Котовского 12 ноября без отопления оказались более 60 зданий, «форс-мажором», а не фактом неготовности городских теплосетей к отопительному сезону. По его мнению, этот инцидент, а также ряд мелких отключений — результат недофинансирования отрасли и недостаточного ремонта теплосетей.

По данным Сибирской генерирующей компании, которая владеет энергосистемой Новосибирска, большинство аварий на коммунальных сетях происходят из-за порыва труб, возраст которых не менее 18 лет, а некоторым и вовсе за 30. При этом нормативный срок службы трубы — 25 лет. В частности, в Новосибирске на Котовского порвалась труба, проложенная в 1963 году.

регионами Сибири энергокомпаниям объясняют наиболее низкими тарифами на тепловую энергию и, как следствие, недостаточностью средств на ремонт трубопроводов, которые заложены в тариф.

«Во втором полугодии 2018 года тариф в Новосибирске составляет 1075 руб. за гигакалорию (без учета НДС), в Новокузнецке — 1224 руб. (без учета НДС). Для сравнения, в Красноярске тариф на тепловую энергию сегодня — 1370 руб. (без учета НДС). При этом доля изношенных сетей в Красноярске существенно ниже, чем в Новосибирске, — она составляет 46%. Потери тепловой энергии на сетях Красноярска составляют 13%, Новосибирска — 27%», — сообщили в СГК, отметив, что на содержание 1 км тепловых сетей Красноярска вы-