



Экономика региона

Пятница 26 февраля 2016 №32

15 К чему готовиться застройщикам в условиях падающего рынка

16 Зачем угольщикам Кузбасса наращивать объемы добычи

18 Как аграрии Алтайского края встраиваются в программы импортозамещения



В прошлом году в Новосибирской области статистика зафиксировала рост числа сокращений работников с одновременным уменьшением вакансий на рынке труда. Тем не менее по итогам 2015-го уровень официальной безработицы в регионе вырос лишь на доли процента. О потенциале рынка труда, риске массовых увольнений и возможностях господдержки рассказал министр труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области **Игорь Шмидт**.

«Предпосылок для значительного роста числа безработных нет»

— рынок труда —

— Как за последний год изменился рынок труда в регионе, насколько увеличился уровень безработицы?

— В 2015 году рынок труда Новосибирской области не был устойчивым. Периоды стабильности сменялись спадами, колебались зарплатные предложения. Но по итогам года по большинству показателей регулируемого рынка труда наш регион не находился в критической зоне и показал стабильные результаты.

В центры занятости населения обратились 101,3 тыс. человек. В целом по области это на 2,8 тыс. человек больше, чем в предыдущем году. При этом более половины из обратившихся нашли доходное занятие в короткие сроки и не получили статуса безработного. Около 70 тыс. безработных были трудоустроены, что соответствует результатам 2014 года.

В непростых экономических условиях работодатели, стремясь сохранить свои трудовые коллективы, оптимизировали издержки. По данным мониторинга министерства, режимы неполной занятости вводились в 138 организациях области для 11 тыс. человек, что на треть больше по сравнению с предыдущим годом.

Меры, проводимые министерством, позволили смягчить ситуацию с сокращением работников. Фактический объем высвобождений был гораздо меньше предполагаемого: каждый третий работник — около 6 тыс. человек, — оказавшийся под угрозой сокращения, остался на своем рабочем месте. И все же в 2015 году попали под сокращение 7,9 тыс. работников — на 13% больше, чем в 2014 году. В течение года работодатели постепенно уменьшали число предложений работы. В областном банке вакансий в 2015 году имелись сведения о 152 тыс. свободных рабочих мест — это на 20% меньше, чем в предыдущем году.

Также на 20% выросло число тех, кто в течение года был признан безработным. Но благодаря мерам по трудоустройству на конец 2015 года численность официальных безработных в Новосибирской области составляла 18 тыс. человек, то есть уровень официальной безработицы хоть и изменился, но увеличился лишь на доли процента и составил 1,2% (в 2014 году — 1%).



ВИКТОРИЯ ПОЛЮХИНА

Основные показатели 2015 года регионального рынка труда были лучше средних показателей по Сибирскому федеральному округу. А если сопоставить ситуацию с кризисным 2009 годом, то тогда все показатели рынка труда Новосибирской области были в несколько раз критичнее — от трех до десяти раз.

— По вашим прогнозам, в текущих экономических условиях стоит ли ожидать роста числа безработных? Кто в группе риска?

— Анализ рынка труда говорит о том, что в настоящее время предпосылок для значительного, в разы, роста числа безработных нет. Но при этом мы ожидаем, что 2016 год будет непростым. Рынок тру-

да, безусловно, реагирует на стагнацию в отдельных отраслях экономики. К зоне риска можно отнести строительство, торговлю, финансовую сферу, производство строительных материалов. По нашим прогнозам, в начале 2016 года можно ожидать некоторый рост безработицы с последующими сезонными колебаниями. Убежден, что экономическая ситуация в целом останется под контролем.

Если рассмотреть возможность неблагоприятного развития ситуации в экономике, то при возникновении риска массовых увольнений нами будут запущены механизмы поддержки, технология которых была хорошо отработана в период кризиса 2009 года.

прямая речь

Вы сокращаться будете?

Антон Титов, директор группы компаний «Обувь России»:

— Нет. Мы адаптировали ассортимент к текущим потребностям покупателя. Делаем ставку на классическую обувь универсальных цветов, вводим новые линейки обуви с использованием синтетических материалов. Кроме того, у нас достаточно сильная диверсификация ассортимента в магазинах и большая линейка высокомаржинальных сопутствующих товаров под СТМ, доля которых в розничной выручке достигает 25%.

Чтобы снизить валютные и импортные риски, сократить расходы на логистику, мы переориентируемся на российских поставщиков и увеличиваем объемы собственного производства.

Развиваем направление финансовых сервисов: с 2009 года в сети представлена услуга рассрочки платежа, сейчас на нее приходится около 50% продаж. В прошлом году мы запустили собственную платежную систему, начали с оплаты услуг на кассе, сейчас развиваем сервис электронного кошелька, скоро будут доступны и денежные переводы между магазинами. Ежедневно объем платежей на кассе сервис составляет на 20–30%. Наличие разных сервисов увеличивает трафик в магазинах, стимулирует кросс-продажи.

Еще одно важное направление — это освоение новых каналов сбыта. Мы открыли первый интернет-магазин в 2014 году, сейчас у нас уже четыре онлайн-площадки. Благодаря e-commerce география наших продаж расширилась до всей России, также мы увеличиваем нашу аудиторию за счет более молодых покупателей. В 2015 году мы почти удвоили интернет-продажи.

Владимир Шапоренко, генеральный директор Банка «Левобережный»:

— На данный момент мы не планируем сокращения штата работников, снижение зарплаты и внедрение других негативных мер, несмотря на обострение кризисной ситуации в стране, поскольку не видим в этом необходимости.

Последние пять лет основные силы банка направлены на улучшение и оптимизацию внутренних бизнес-процессов, реализацию эффективных мотивационных программ. Сегодня мы имеем возможность оцифровывать многие бизнес-процессы, что позволяет увидеть и оценить многие количественные показатели: какова производительность труда каждого сотрудника, какое количество времени они тратят на проведение той или иной операции, количество самих операций, которые они успевают делать. В нашей стратегии на 2014–2016 годы среди прочих есть задачи по персоналу: мы хотим, чтобы к концу 2016 года в нашей коллективе свыше 60% работников имели стаж в «Левобережном» более трех лет. Ведь когда сотрудник приходит на работу в банк, то в течение первого года по большому счету ему приходится учиться.

Наша задача — увеличить производительность труда до конца 2016-го на 30%. Это даст нам новые точки роста. Зависимость проста: чем больше производительность, тем больше возможности банка и, соответственно, шире возможности для клиентов. В сегодняшних реалиях, для того чтобы быть востребованным и конкурентоспособным, банку очень важно быть универсальным, оперативным, понятным, комфортным и доступным для клиентов. К такому идеальному сочетанию параметров мы и стремимся.

Александр Соловеченчук, директор «МТС Сибирь»:

— МТС всегда придерживалась принципа достижения максимальной эффективности по всем направлениям бизнеса, независимо от экономической ситуации на рынке. Именно поэтому сейчас нам не надо перестраиваться или что-то специально сокращать, чтобы стать более эффективными. На текущий момент компания не планирует проводить сокращения. Напротив, по некоторым направлениям мы не исключаем вероятность увеличения штатного расписания, чтобы укрепить позиции на рынке.

Добавлю, что в 2016 году, как и в предыдущие годы, мы продолжим развитие социальной программы, обучение сотрудников, развитие корпоративной культуры, то есть делать все, чтобы в условиях кризиса у нас тем более была сильная, профессиональная команда. Это в том числе большой залог того, что в условиях кризиса мы не только не потеряем, но и нарастим свою мощь.

Елена Зайцева, вице-директора новосибирского филиала Банка Москвы:

— Банк Москвы в прошлом году объявил о начале интеграции в состав банка ВТБ. Еще в прошлом году сегмент «среднего бизнеса» банка был передан на обслуживание в Банк ВТБ, в связи с этим в корпоративном блоке Банка Москвы была оптимизирована численность сотрудников. При этом большая часть сотрудников была трудоустроена в региональные подразделения банка ВТБ. Оптимизация

затронула лишь небольшую часть ставок дублирующих подразделений, обслуживающих бизнес-процессы (залоговые службы, безопасность, кредитный мониторинг).

В части двух других бизнес-линий — розничного сегмента и малого бизнеса — изменений не последовало. Наоборот, в 2016 году мы планируем нарастить портфель по малому бизнесу, а значит, и усилить кадрами это направление бизнеса. Розничный бизнес Банка Москвы в Новосибирске сохранил штатную численность, в том числе за счет планов наращивания доли на рынке в этом сегменте.

Александр Решетов, генеральный директор ЗАО ФПГ АРКОМ:

— Основная деятельность нашей компании — консалтинг в области правовых отношений. Объем предоставления услуг не уменьшился, изменился качественный состав клиентов, те вопросы и задачи, с какими они к нам приходят. Свою немаловажную роль сыграли и новшества в законодательстве. Все это непосредственно влияет на персонал, ужесточает требования и степень ответственности в его работе и квалификации. Преодоление нервозности этого периода зависит от взаимодействия руководителей с подчиненными, их (и моя личная) доступность для адекватного и прозрачного диалога. Вопросы о сокращении, а тем более о работе на неполной рабочей неделе, о принудительных административных отпусках не поднимаются. Профессия «юрист» требует от человека максимальной вовлеченности в процесс: изучение стороннего опыта, отслеживание и применение на практике изменений в законодательстве параллельно с ведением текущего проекта. Работа становится сложнее, но для индивидуального роста специалистов — интереснее. Мое мнение: безработица — это не проблема отсутствия работы, а проблема несоответствия возможности и желаний наемного работника и работодателя.

Оксана Иванова, HR-бизнес-партнер филиала «Новосибирский» АО «Альфа-Банк»:

— Альфа-Банк — это прежде всего частный банк, поэтому в условиях новой экономической реальности мы объективно, но достаточно жестко подходим к нашей структуре, функциям, расходам (в том числе и на персонал). Безусловно, в 2015 году у нас были сокращения, но они не носили массовый характер. Это была точечная оптимизация штата работников, обусловленная прежде всего релокацией и централизацией некоторых функций, закрытием неэффективных подразделений, переводом части отделений с шестидневного на пятидневный график работы. Со всеми сотрудниками мы расстаемся в строгом соответствии с законодательством РФ, но прежде всего пытаемся предложить им другую должность в банке (так как естественная текучка персонала наблюдается и в кризис). Эта тенденция сохранится и в 2016 году. Я хочу отметить, что основные оптимизационные мероприятия в нашем филиале уже завершены в ушедшем году, на 2016 год у нас есть стратегический план развития, на фоне некоторых кардинальных мер определенные подразделения банка все же будут прирастать (например, отделы взыскания просроченной задолженности, направления кредитования малого и среднего корпоративного бизнеса). Что касается установления для сотрудников неполного рабочего дня или неполной рабочей недели, массового предоставления отпусков без сохранения заработной платы, снижения заработной платы — мы эти меры применять точно не будем, так как нашли другие способы сокращения расходов. Альфа-Банк в этом плане очень гибкий банк.

Игорь Васюков, исполнительный директор компании «Посуда Центр»:

— Сейчас все мы живем и работаем в непростое время. Обстановка в сфере ритейла не исключение. Но, не перестав повторять, для компании «Посуда Центр» это время стало периодом новых возможностей. Мы второй год подряд приобретаем уникальный опыт. На фоне ухода с рынка слабых игроков получаем отличные предложения от партнеров. Условия аренды стали, например, куда выгоднее, и мы открываем новые магазины на городских площадках — исключительно в крупных торговых центрах. В прошлом году так открылись в Барнауле, Самаре, Находке и Орле. В ближайшее время (конец февраля) запустим третий магазин в Курске. На текущий момент о сокращениях в компании речь не идет. Напротив, мы растем. Так, в 2015 году штат увеличился на 19,5% и составил уже более 3,5 тыс. человек. В 2016 году у нас также идет активный рекрутинг — сейчас в компании открыто порядка 40 вакансий.

Денис Голубев, директор территориального офиса Росбанка в Новосибирске:

— В рамках новой стратегии Росбанка в 2015 году продолжалась работа по повышению коммерческой эффективности сети. Мы сократили количество офисов до 500 по сравнению с 620 офисами на середину 2014 года. Но говорить только о сокращении количества офисов было бы неверным. Этот процесс подразумевает и релокацию офисов, и изменение их форматов в соответствии с ожиданиями наших клиентов. Одним из приоритетных направлений развития в этом году станет также совершенствование дистанционных каналов обслуживания в целях обеспечения мультимедийного доступа в банк для каждого клиента.



Дарья Шурьгина,
ведущий аналитик
рекрутингового портала
Superjob.ru

«Соискатели и работодатели разрабатывают свои стратегии для адаптации к меняющемуся рынку»

— За месяц с начала года число вакансий в Новосибирской области выросло на 11%. Более чем в два раза увеличилось их число в сырьевой сфере, также заметный вклад в положительную динамику внесли вакансии бэк-офиса: спрос на менеджеров по маркетингу и рекламе вырос на 84%, на секретарей и офис-менеджеров — на 83%, на бухгалтеров — на 58%. Фактически речь идет о реализации отложенного спроса, поскольку в последние две недели перед Новым годом закрывают только самые горячие вакансии, оставляя менее срочные (к которым часто относятся позиции бэк-офиса) на следующий год.

Так, в январе 2016 по сравнению с декабрем 2015 года работодателям стало проще нанимать рабочих и дизайнеров: количество резюме от специалистов этих категорий увеличилось на 46% и 23% соответственно. В то же время снизилось число резюме в сфере административно-хозяйственной работы и бытовых услуг (–9% к предыдущему месяцу в каждой сфере).

Структурно меняется и рынок труда. Повышается спрос на высококвалифицированные кадры (в том числе на инженеров, квалифицированных рабочих, IT-специалистов), снижается спрос на массовый персонал (торговый персонал в отдельных сегментах, фронт-офис в банках, неквалифицированные рабочие и т. д.).

Соискатели и работодатели разрабатывают свои стратегии для адаптации к меняющемуся рынку. В частности, 43% соискателей отмечают, что готовы повышать квалификацию и осваивать смежные профессии. В настоящий момент эта стратегия является ключевой для поддержания профессиональной формы. При этом 55% соискателей утверждают, что готовы к тому, что на собеседовании работодатели предложат меньшую зарплату. Причем 12% соискателей согласны уступить более 10% от первоначально заявленной суммы.

Работодатели, в свою очередь, отдают предпочтение более активным кандидатам, заявившим о своем желании работать именно в

этой компании: резюме соискателей, по собственной инициативе откликающихся на открытые вакансии, просматривают на 46% чаще, чем резюме соискателей, которые ждут, когда работодатель сам найдет их резюме в базе и предложит работу.

Стремление найти наиболее эффективного сотрудника было всегда, но проявлялось в большей степени при найме руководителей. В состоянии быстрого роста крупные компании вели политику агрессивного развития и могли себе позволить нанимать большое количество персонала, меньше заботясь о персональной эффективности. Задачи были другие. В такой ситуации

личная активность кандидата для трудоустройства на рядовую должность и оклад требовалась минимальная. Грубо говоря, достаточно было иметь более-менее правильно составленное резюме и приходило на собеседования вовремя.

В последние три-четыре года, анализируя предложения работы на Superjob.ru, мы видим: работодатели сменили стратегию найма. Вместо пяти посредственных сотрудников стремятся найти одного лучшего, предложить адекватную зарплату, систему нематериальной мотивации, создать условия для развития.

Соответственно, для получения лучших предложений

соискателю теперь надо более ответственно подходить к поиску работы: внимательно составлять резюме — делать акценты на опыте, возможностях развития, стремлении решать определенные задачи; не лениться корректировать резюме под конкретную вакансию; откликаться на большее число вакансий.

Работодателям, заинтересованным в поиске лучших кандидатов, сегодня можно посоветовать «перезагрузить» подходы к поиску. Даже текст вакансии, в котором список должностных обязанностей заменили на конкретные задачи, нужные именно вашей компании, работает лучше.

Портрет соискателя в Новосибирской области (по сферам деятельности)						
Сфера деятельности	Средний возраст	Пол Мужчины	Женщины	Образование Высшее	СПО Другое	Доля готовых к переезду
Искусство, культура, развлечения	28	28%	72%	37%	15%	47%
Спорт, фитнес, салоны красоты, SPA	28	20%	80%	34%	19%	47%
Банки, инвестиции, лизинг	29	26%	74%	54%	14%	32%
Маркетинг, реклама, PR	29	43%	57%	34%	20%	46%
Страхование	29	24%	76%	58%	15%	27%
Продажи	30	38%	62%	34%	21%	46%
Туризм, гостиницы, общественное питание	31	34%	66%	27%	24%	49%
Административная работа, секретариат, АХО	32	22%	78%	46%	18%	36%
СМИ, издательства	32	26%	74%	59%	12%	29%
IT, Интернет, связь, телеком	32	58%	42%	53%	12%	35%
Рабочий персонал	33	84%	16%	8%	29%	63%
Юриспруденция	34	42%	58%	87%	1%	12%
Кадры, управление персоналом	34	30%	70%	77%	7%	16%
Транспорт, логистика, ВЭД	35	84%	16%	23%	28%	49%
Сельское хозяйство	35	72%	28%	49%	13%	38%
Услуги, ремонт, сервисное обслуживание	36	74%	26%	32%	22%	45%
Закупки, снабжение	36	65%	35%	64%	10%	25%
Бухгалтерия, финансы, аудит	36	13%	87%	68%	12%	19%
Промышленность, производство	37	81%	19%	49%	19%	32%
Сырье	37	94%	6%	47%	20%	33%
Строительство, проектирование, недвижимость	37	86%	14%	53%	19%	29%
Медицина, фармацевтика, ветеринария	37	30%	70%	60%	17%	23%
Безопасность, службы охраны	38	89%	11%	35%	23%	42%
Топ-персонал	41	67%	33%	87%	3%	10%

Источник: портал Superjob.ru

экономика региона

Инвестициям корректируют курс

Власти Новосибирской области в условиях спада в российской экономике планируют не сбавлять темпы привлечения инвестиций. Для выполнения этой задачи разработан комплекс программных документов в сфере экономической политики. В частности, предполагается широко использовать механизм ГЧП и сделать акцент на опережающем развитии ряда территорий.

— административный ресурс —

В феврале этого года минэкономразвития Новосибирской области решило актуализировать перечень перспективных направлений инвестиционной деятельности, которым может быть оказана господдержка. Изменения в перечне, по словам заместителя председателя правительства Новосибирской области, министра экономического развития Ольги Молчановой, ведомство «заточило под реальность». Так, из него исключены несколько неактуальных для текущего времени позиций и добавлены новые: модернизация, расширение или создание производств инновационной продукции, новых материалов, машин и оборудования. В приоритете также открытие производств в сфере биотехнологий и биофармацевтики, изготовления медицинских изделий, поддержка предприятий перерабатывающей промышленности.

Это решение минэкономразвития является очередным шагом в формировании документальной базы экономической политики региона. С 1999 года здесь действует система стимулирования инвестиционных процессов и развития инновационной деятельности. Она включает «Государственную поддержку инвестиционной деятельности на территории Новосибирской области» с ежегодным объемом финансирования в рамках госпрограммы около 0,2% от расходной части областного бюджета. Правительством области принята «Инвестиционная стратегия региона до 2030 года», в 2015 году утверждена госпрограмма «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности на 2015–2021 годы». Документом поставлена задача — создать условия для достижения 27,7%-ной доли инвестиций в основной капитал области к 2021 году, а объем инвестиций на душу населения должен превысить 123,6 тыс. руб. В результате этого Новосибирская область войдет в число лучших регионов в Сибирском федеральном округе и в двадцатку в целом по стране. Ежегодно планируется осуществлять поддержку не менее 25 перспективных проектов.

«Несмотря на спад в экономике, уровень привлекательности Новосибирской области для инвесторов, в частности зарубежных, не снизился, что подтверждается ростом числа контактов областной администрации с иностранными делегациями. В первую очередь это вызвано, безусловно, такими преимуществами региона, как уникальный научно-образовательный комплекс, высокий уровень диверсификации экономики и выгодное географическое положение, а также статус центра федерального округа. Интерес к региону со стороны инвесторов подтверждает правильность курса на повышение экономической открытости и прозрачности „правил игры“, последовательно осуществляемого региональными властями», — считает директор новосибирского офиса PwC Юрий Муравлев.

Развитие парковых проектов как приоритетных в инвестиционной политике региона предусмотрено программами «Развитие промышленно-логистического парка на территории Новосибирской области на 2011–2016 годы» и «Создание научно-тех-



Строительство четвертого моста через Обь может стать крупнейшим в Новосибирске проектом частно-государственного партнерства

нологического парка в сфере биотехнологий в наукограде Кольцово на 2011–2015 годы». В рамках развития ПЛП обеспечен ввод объектов инфраструктуры к участкам резидентов (внутрипарковые дороги, линии энергоснабжения, тепловые сети и котельная, коллектор хозяйственно-бытовых стоков). Масштабная программа реиндустриализации региона до 2020 года, проект которой подготовлен и широко обсуждается экспертным сообществом, также строится на «парковом» и «кластерном» подходах. Первые результаты реализации программы должны быть представлены российским и международным экспертам на третьем форуме «Технопром» (состоится в июне 2016 года). В основе программы около 100 проектов по различным технологическим направлениям. Из них отобраны десять — «флагманские». В их числе межрегиональный проект «Сибирская биотехнологическая инициатива» (СБИ), направленный на развитие научных организаций и производств в сфере биотехнологий, биофармацевтики, переработки отходов, сельского хозяйства; проект «Умный регион»; кластер микро-, нано- и биоэлектроники; кластер «высокотехнологичной медицины» и другие. Общий объем финансирования проектов в рамках реиндустриализации в 2016–2020 годах оценивается в 35–50 млрд руб. Предполагается, что не менее 50% средств будет поступать из федеральных фондов, 25% должны вложить инициаторы проектов. Областной бюджет планирует направлять 2,5 млрд руб. в год.

Кроме того, судя по заявлениям областного правительства, особое значение при реализации экономической политики имеет механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). По числу проектов с ГЧП Новосибирская область отстает лишь от Москвы и Санкт-Петербурга. Заместитель губернатора Новосибирской области Владимир Знатков объясняет это тем, что ГЧП в регионе уже «не какое-то непонятное явление, а реальный инструмент», с помощью которого можно

достичь финансовой заинтересованности частного бизнеса. Так, на условиях ГЧП реализуются 56 инвестиционных проектов, направленных на улучшение инфраструктуры. Без этого инструмента, считают в облправительстве, некоторые проекты вообще бы не состоялись.

«В основном проекты реализуются в отраслях жилищно-коммунального хозяйства и социального обслуживания населения. Самыми популярными формами ГЧП являются концессионные соглашения и договоры инвестиционных обязательств. По заключенным на сегодня соглашениям ГЧП привлечено свыше 5,5 млрд руб. частных инвестиций. По планируемому региональным концессиям ожидается более 27,5 млрд руб. от частных инвесторов. В среднесрочной перспективе на территории региона планируется к реализации 32 проекта ГЧП», — сообщила министр экономического развития Ольга Молчанова.

Крупнейшим из проектов ГЧП может стать строительство четвертого моста через Обь в створе улицы Ипподромской в Новосибирске. Ориентировочная стоимость всего проекта — около 80 млрд руб. Ожидаемый объем инвестиций — более 26 млрд руб. По мнению проектировщиков и девелоперов, вокруг Центрального моста должна возникнуть зона повышенной деловой активности. В минэкономразвития региона считают, что к созданию бизнес-инфраструктуры может быть привлечен пул инвесторов, каждый из которых будет специализироваться на своей группе объектов. Как отметила госпожа Молчанова, заинтересованность в участии в проекте строительства моста проявляют ряд крупных российских банков, а также французские, китайские и японские инвесторы. Проектная документация подготовлена и успешно прошла Главгосэкспертизу. Сейчас готовится финансово-экономическая модель проекта, в том числе критерии определения концессионера и условия заключения концессионного соглашения.

Уникальным для России является проект строительства девяти поликлиник в Новосибирске на условиях ГЧП. Объем инвестиций, планируемый для его реализации, составляет около 9 млрд руб. В настоящее время ведется подготовка конкурсной документации.

Одним из перспективных направлений инвестиционной деятельности является сфера переработки вторичного сырья и бытовых отходов. В строительстве и запуск завода в селе Верх-Тула предполагается вложить 6,5 млрд руб. Это обеспечит Новосибирск необходимыми современными мусороперерабатывающими комплексами.

В регионе планируется создание инвестиционного фонда — соответствующий проект закона разработан и проходит процедуру согласования. Данный механизм позволит сформировать систему поддержки и активизировать инвестиционные процессы на уровне муниципальных образований, будет способствовать решению задачи равномерного распределения инвестиций по всей области. В частности, как заметила Ольга Молчанова, районы, входящие в Новосибирскую агломерацию, уже ощутили приток инвестиций, чего не скажешь про районы, удаленные от нее. Скажем, уже ведется разработка программы инвестиционных проектов в Барабинском районе. Как сообщил генеральный директор Агентства инвестиционного развития (АИР) Новосибирской области Владимир Никонов, здесь успешно реализуется проект производства цельномолочной продукции «Молочная азбука». Компания запустила предприятие по выпуску молочных продуктов мощностью 10 т в сутки. В планах — строительство завода по производству сыров. Серия проектов направлена на создание предприятий по переработке зерна (овес, ячмень, рожь) в современные высококачественные корма для животных, а также в биоэтанол. «Повысить эффективность потенциала районов можно, объединив усилия властей, местного бизнес-сообщества и АИР в формировании программы, включающей конкретные инвестиционные проекты. Такая программа должна активно опираться на инструменты господдержки областного и федерального уровня», — отметил господин Никонов.

По заявлению губернатора Новосибирской области Владимира Городецкого, регион будет претендовать на создание федеральной территории опережающего развития (ТОР). Ее ресурсную базу составят Маслянинский, Черепановский и Сузунский райо-

ны. Пилотный проект разработан с перспективой до 2018 года. Примером для него послужили регионы Дальнего Востока. Как известно, на территории опережающего развития в соответствии с решением правительства РФ устанавливается особый правовой режим ведения предпринимательской и других видов деятельности, например предусмотрены льготные налоговые условия, упрощенные административные процедуры. В Новосибирской области создание ТОР предполагает объединение экономического потенциала трех районов, формирование с привлечением инвесторов на их базе агропромышленного, туристического и логистического кластеров.

По данным регионального правительства, в 2016 году ожидается рост экономики региона не менее чем на 1,7%. Во многом это связано с существенными объемами оборонного заказа, выполняемого предприятиями области. Тем не менее ряд других отраслей, как отмечают аналитики PwC, также имеют очень хорошие перспективы развития — прежде всего это инновационные и высокотехнологичные компании, большая часть которых остались эффективными даже в условиях экономической нестабильности. Продолжится развитие проекта создания современной социальной, деловой и инновационной инфраструктуры трансфера и коммерциализации научных разработок на территории новосибирского Академгородка, а также других научных центров, таких как наукоград Кольцово. «Хорошие перспективы имеют производители, выпускающие импортозаменяющую продукцию в легкой промышленности и сельском хозяйстве, которые уже в 2015 году показали существенный прирост производства и были готовы кредитоваться даже по нынешним ставкам. Безусловно, продолжит развиваться рынок жилой недвижимости, хотя, безусловно, таких рекордных темпов ввода жилья, как в прошлые несколько лет, уже не будет, а спрос перераспределится в пользу тех, кто сможет предоставить максимальное качество и функциональность жилья за минимально возможную цену», — делится своими прогнозами на 2016 год Юрий Муравлев.

Вера Невская

Падение дало о себе знать

— строительный комплекс —

Территориальные структуры статистического ведомства опубликовали первые данные о состоянии дел в строительном комплексе в 2016 году. Они подтверждают тревожные прогнозы о трудностях, с которыми столкнется отрасль.

Согласно сообщению Новосибирскстата, в январе в Новосибирской области было сдано в эксплуатацию 2,2 тыс. квартир общей площадью 118,9 тыс. кв. м. Для сравнения: показатель января прошлого года — 214 тыс. кв. м. Таким образом, падение составило сразу 44,4%. Первый месяц года, учитывая большое число праздничных дней, нельзя считать определяющим для отрасли. Но стоит отметить, что в январе 2015-го было достигнуто превышение результата января 2014 года в 2,3 раза.

Напомним, что в Новосибирской области в прошлом году был поставлен очередной рекорд по количеству сданного жилья — 2,58 млн кв. м, из которых 1,74 млн кв. м пришлось на областную центр, где проживает 1,57 млн человек. Успешным оказался год и для всего Сибирского федерального округа.



Суммарный результат 12 регионов составил 9,37 млн кв. м, или 105,6% к итогу 2014 года. Впрочем, стоит отметить, что в трех субъектах федерации падение объемов сданного жилья по сравнению с предыдущим годом имело место уже в 2015-м. В Забайкальском крае оно достигло 39%, в Кемеровской области — 8,7%, в Омской — 6,8%.

Что же касается января 2016 года, то общего для всех регионов тренда нет. Так, в Кузбассе этот месяц оказался для строителей весьма успешным: они ввели в строй 142,1 тыс. кв. м, перекрыв результат прошлогоднего января сразу на 55,6%. В Красноярском крае еще более оптимистичная картина: 173,14 тыс. кв. м в январе 2016-го — это плюс 93,4% к аналогичному периоду прошлого года. Зато в Томской области, как и в Новосибирской, зафиксировано серьезное сокращение — сдано в эксплуатацию всего 16,21 тыс. кв. м жилья, или 26,7% к результату января 2015-го.

Несмотря на столь противоречивые статистические данные, игроки строительного рынка уверены в том, что текущий год для отрасли окажется едва ли не самым трудным за последнее время. «Я думаю, 2015-й — по-

следний год с такими рекордными показателями», — говорит председатель совета директоров «Новосибирского карьероуправления» Сергей Сидоренко, отмечая обвальное падение объема строительно-монтажных работ, начавшееся в середине лета прошлого года. Одна из основных причин разворачивающегося кризиса в строительном комплексе — значительное падение покупательной способности населения, которое изменило структуру спроса. По словам директора филиала PwC в Новосибирске Юрия Муравлева, если год назад покупали квартиры в первую очередь для инвестиционных целей, то сейчас прежде всего для собственного потребления.

Государство уже дало понять, что поддержка ипотечного кредитования будет продолжена и после марта 2016 года, когда истечет срок соответствующей программы. По данным Сбербанка РФ и ВТБ24, до трети ипотечных сделок в 2015 году проходили с использованием механизма господдержки. Впрочем, какую конкретную форму приобретет господдержка на новом этапе, пока неизвестно.

Валентин Романов

экономика региона



«Большое количество игроков прозевали разворот тренда»

2016 год будет непростым для строительного комплекса. В этом сходятся участники рынка, курирующие его чиновники, экспертное сообщество. Но каковы окажутся масштабы и последствия кризиса — вопрос остается открытым. О том, к чему в сложившихся экономических условиях необходимо готовиться застройщикам, как они должны реагировать на вызовы и каких шагов ждут от государства, **Валерию Лавскому** рассказал **Игорь Белокобыльский**, гендиректор группы компаний (ГК) «Стрижи», являющейся одним из крупнейших игроков на новосибирском рынке жилищного строительства.

— интервью —

— **Итоги прошлого года в жилищном строительстве — это ласкающие слух и взгляд цифры. В Сибирском федеральном округе в целом результат по количеству сданного в эксплуатацию жилья превзошел показатель 2014-го на 5,6%. В Новосибирске установлен новый рекорд — 1,7 млн кв. м. Но насколько эти цифры отражают действительное состояние дел в отрасли?**

— Эти цифры вполне реальные, не «нарисованные». Более того, они вполне соответствуют общероссийскому показателю: в 2015 году в России в целом он превысил 80 млн кв. м — это экстремально много, больше, чем за всю историю наблюдений. Но эта цифра характеризует лишь ввод жилья в эксплуатацию — не меньше, но и не больше. Стройка — это вещь крайне инерционная. «Стрижи» строят объект за полтора года, средняя продолжительность этого процесса на рынке — два-три года. Другими словами, цифры объемов сданного сегодня жилья — это результат процессов, запущенных еще в 2012–2014 годах.

Если же мы будем рассматривать заделы, то, что застройщики подготовили для будущих проектов, то мы увидим совсем другую тенденцию. Недавно мы разговаривали с новосибирским аналитиком рынка Сергеем Николаевым, который располагает самой свежей и детальной информацией о состоянии дел на рынке. Он отметил очень тревожный симптом: в четвертом квартале 2015 года пошло в рост число остановленных строек. С другой стороны, и это совершенно точно, в прошлом году сократилось количество стартапов. В 2015 году уменьшился и объем рынка в зарегистрированных договорах долевого участия. Здесь падение по Новосибирску составило от 14 до 30%. Точнее сказать трудно, учитывая некоторые особенности статистики органов юстиции.

Итак, сегодняшнее состояние рынка индицируется по двум показателям: числу заключенных договоров и количеству стартапов. Обе эти цифры принципиально меньше, чем в 2014-м, что свидетельствует о начале разворота, о начале понижающего тренда. Сколько он продлится — мне прогнозировать трудно. Во время предыдущего кризиса отскок произошел очень быстро, тогда понижающий тренд длился всего год, и в 2010-м отрасль уже вернулась на уровень 2007–2008 годов.

— **Официальная статистика еще оперирует таким показателем, как объем выполненных работ в строительной сфере.**

— По большому счету он ни о чем не говорит. По России он включает в себя все строительство, в том числе строительство инфраструктуры, дорог. Напомню, в Новосибирске были бешеные объемы в 2014 году, но тогда строили Бугринский мост. То есть для меня эта цифра вообще ничего не означает, хотя ею оперируют и Росстат, и эксперты. Это еще более размытый показатель, чем цифра по договорам долевого участия, но даже и этот показатель падает в целом по РФ.

— **Тем не менее если судить, основываясь на визуальных ощущениях, то нынешний кризис отличается от того, что мы видели в 2008–2009 годах. Тогда стройки в какой-то момент просто встали, а сегодня на многих работы продолжают.**

— Наблюдение верное. Действительно, в 2008–2009 годах наступил момент, когда жилищное строительство остановилось. Но могу предположить, что в 2016 году все еще впереди. Повторюсь, что в отрасли сильная инерция. Кроме того, те застройщики, кто выжил в ходе предыдущего кризиса, на этот раз гораздо более обеспечены ресурсами. Так что

процесс остановки «сердечного клапана» отрасли будет занимать более продолжительное время. Но, как это ни печально, краны останавливаются. В Новосибирске мы уже имеем закамуфлированные дефолты. Например, строительство микрорайона рядом со зданием администрации Дзержинского района остановилось еще во втором квартале 2015 года. Демонтируют краны и на паре других строек. Процесс уже начался, и в итоге мы снова увидим ту же картину, что и в 2008-м, но не так одновременно.

— **Насколько то, что сегодня происходит в жилищном строительстве, укладывается в схему классического кризиса перепроизводства?**

— В классическом понимании это, безусловно, кризис перепроизводства. Я уверен в том, что даже если бы не было падения цен на нефть, падения российской экономики в целом и санкций, то кризис бы случился. Пожалуй, только не в такой обостренной форме. Да, исходная причина нынешней стагнации отрасли в Новосибирске — это перепроизводство, то есть превышение спроса над предложением.

Но это только одна сторона вопроса. С другой же стороны, можно говорить о том, что большое количество игроков прозевали разворот тренда. Дело в том, что потребительский тренд после 2008–2009 годов кардинально изменился, портрет покупателя стал принципиально другим. Сейчас на рынок вышли молодые, образованные, имеющие потребительский опыт и потребительские претензии люди, готовые самостоятельно делать экспертизу. Они мало что берут на веру и, прежде чем принять решение, тщательно изучают вопрос. Когда мы работаем с такими покупателями, они зачастую задают такие вопросы, на которые инженеры служб заказчика с ходу не могут ответить. Эти клиенты, капризные в хорошем смысле слова и экспертоориентированные, стали доминировать на рынке. А что в строительной отрасли? Здесь у многих игроков сохранилась привычка лепить квадратные метры и продавать их. Лепить и втюхивать. Соответственно, количество «спленных» квадратных метров превышает спрос. Но одновременно предложение настоящей опциональной недвижимости ниже спроса на нее — в этом парадокс нынешней ситуации. Аналитики Сбербанка РФ провели очень хорошую работу — сравнили Россию по обеспеченности жильем со странами Европы и пришли к выводу, что у нас только по этому параметру есть потенциальный рост в два с лишним раза. Мы же сейчас по потребительской культуре Европу догнали, поэтому ничто не мешает предположить, что мы Европу догоним и по культуре потребления жилья.

Поэтому спрос есть, но это спрос на жилье совсем иного качества. Хотя картина, конечно, усложняется тем, что не таким простым стал доступ к ресурсам, да и общее уныние, которое царит в стране, давит на потребительское поведение. Но, я подчеркну, спрос есть, и он не удовлетворен. Могу предположить, что именно он станет драйвером развития где-то со второй половины 2017 года.

— **Согласуясь с тем, что потребителю стал более требовательным. Но, с другой стороны, его финансовые возможности уменьшились. Разве это не означает, что теперь он снова вынужден ориентироваться на самое дешевое предложение?**

— Если рассматривать ситуацию в моменте — да. Но надо иметь в виду «тренд плюс». В 2008–2009 годах на рынке все было предельно просто: кто продает дешевле, тот и чемпион. Теперь этого нет. Сейчас в каждом сегменте идет борьба. Да, люди стали экономнее, но для



«Стрижей», например, это, скорее, плюс, потому что к нам сейчас мигрируют клиенты из сегмента бизнес-класса. В Новосибирске я не вижу недвижимости премиум-класса, но в бизнес-классе совершенно точно есть проекты, которые живут и здравствуют. То же самое происходит в классе комфорт и в классе эконом. Зато в дисконт-классе идет такая борьба, которая может привести к тому, что очень многие игроки отсюда уйдут.

Да, покупательная способность снизилась, но сейчас рынок ведет себя более диверсифицированно, чем раньше. Я бы не сказал, что все потребительское поведение сегодня сводится к формуле «чем дешевле, тем лучше». Экономить и давить своими ожиданиями дисконта на продавца пытается каждый, но сейчас это не является доминирующим поведением. Гораздо меньше людей соглашаются на плохое жилье только по причине того, что оно дешево. И мы знаем целые массивы жилья дисконт-класса, которые стоят построенными и которые никому не нужны. В 2008 году все было наоборот.

— **Рынок Новосибирска характеризуется, помимо прочего, наличием большого спроса со стороны студентов и со стороны трудовых мигрантов. Разве эти две категории покупателей не способны обеспечить стабильный спрос на жилье дисконт-класса при любом тренде?**

— Со студентами далеко не все так просто. У нас довольно много таких клиентов. И могу сказать, что родители, которые покупают жилье студентам, пытаются их переселить в социальную адекватную среду. Из жилья дисконт-класса студенты бегут. У меня очень много приятелей, которые поначалу приобрели квартиры своим детям в этих «гетто», но те отсюда сбежали. Потому что там социальная среда для нормального человека уже становится некомфортной. Если говорить просто, те люди, которые зарабатывают деньги, стараются жить по-человечески. Поэтому миграция остается единственным источником подпитки для рынка жилья дисконт-класса. Но здесь другой момент: мигранты начисто отрезаны от рынка ипотеки, поэтому платежеспособность у них очень невысокая.

— **В период процветания значительную часть покупателей жилья составляли те, кто рассматривал подобные приобретения исключительно в качестве инвестиции. В период кризиса такой покупатель сохранился?**

— Он остается, причем в достаточно большом количестве. Я так не считаю, а вижу. Львиная доля наших инвесторов — пакетные, а у пакетных инвесторов достаточно крупные суммы. Поэтому перед заключением сделки они хотя бы посмотрят в глаза владельцам бизнеса, приходят разговаривать. У нас такими инвесторами являются весьма известные, причем не только в Новосибирске, но и во всей России, люди.

— **А на каких сегментах и проектах делает ставку сама ГК «Стрижи»?**

— Мы по-прежнему строим жилье комфорт-класса. Наша работа в субцентральных частях города с небольшими площадками оказалась на удивление востребованной. Примером стали «Стрижи на Кирова». Поэтому мы будем пытаться в 2016 году запустить еще какие-то проекты в этом направлении. Очень может быть, что попробуем работать в чуть большей классности — у «Стрижей» есть один проект, который можно рассматривать как бизнес-класс. Я думаю, что в Новосибирске есть спрос на это. Но одновременно задумываемся о проектах классностью чуть ниже — «комфорт минус». Ведь точно так же, как к нам притекает клиентура из бизнес-класса, менее обеспеченная часть нашей собственной клиентуры утекает в более дешевый класс. Пока никаких конкретных решений в этом плане нет, есть только осознание потребности. Чтобы выйти на конкретный проект, потребуется, наверное, не менее года.

Что же касается построения бизнеса в целом, то мы намерены реновировать работу с обратной связью. Чем точнее мы будем ловить обратную связь, тем точнее будем прицеливать свои проекты, тем больше у нас будет преимуществ.

— **Федеральные власти уже заявили о том, что программа государственной поддержки ипотеки будет сохранена как минимум до конца года. Вопрос только в том, в какой форме. Вам какие меры в этой сфере кажутся самыми эффективными?**

личное дело	БЕЛОКОБЫЛЬСКИЙ ИГОРЬ ЮРЬЕВИЧ
Родился в 1968 году в Новосибирске. С 1985 по 1990 год проходил службу в армии. В 90-е годы начал предпринимательскую деятельность. В 2000-е годы руководил продажами на одном из крупнейших заводов Новосибирска по производству железобетонных изделий. С 2012 года — генеральный директор группы компаний «Стрижи».	
COMPANY PROFILE	ГРУППА КОМПАНИЙ «СТРИЖИ»

ГК «Стрижи» с 2012 года занимается комплексным освоением одноименного микрорайона на севере Новосибирска. За это время в эксплуатацию сдано более 140 тыс. кв. м жилья и ряд объектов социальной и коммерческой инфраструктуры. В 2015 году «Стрижи» сдали в эксплуатацию 62,3 тыс. кв. м жилья, одноименный торговый центр и транспортно-пересадочный узел, завершив за 3,5 года первый этап освоения микрорайона. В настоящий момент продолжается строительство седьмой и восьмой очередей микрорайона Стрижи, ЖК «Стрижи на Родниках» и ЖК «Северная корона» в микрорайоне Родники, жилого комплекса «Стрижи на Кирова».

ГК получила разрешение на строительство нового жилого комплекса в одноименном микрорайоне — между ул. Лобачевского и Охотской. На 1,9 га будет возведено три дома на 474 квартиры общей площадью 21,74 тыс. кв. м. Стоимость квартир установлена в размере от 1,69 млн до 4,5 млн руб. Это девятая очередь микрорайона Стрижи, строительство которой относится уже ко второму этапу проекта. В рамках этого этапа также предполагается возведение лыжной базы, Ледового дворца, реконструкция молодежного центра. В феврале ГК «Стрижи» завоевала второе место во II ежегодном градостроительном конкурсе Минстроя РФ в номинации «Лучший реализованный проект развития застроенных территорий». ГК выставила на конкурс шестую очередь микрорайона Стрижи, сданную в эксплуатацию в ноябре 2015 года (четыре 10-этажных кирпичных дома общей площадью 33,74 тыс. кв. м).

— Сегодня в правительстве уже есть понимание того, что девелопмент, строительство являются драйверами роста российской экономики. Но одного понимания мало, нужны конкретные меры. Я бы предложил серьезно снизить процент ипотечного кредитования. Если бы процент был оптимальным, например от семи до восьми, то мы бы получили потребительский бум на этом рынке. Сбербанк доложил, что за 2015 год количество депозитов в стране даже чуть-чуть увеличилось. То есть в стране тотальный инвестиционный дефицит, а люди держат деньги в банках и кубышках, потому что у них недостаточно мотивации для инвестирования. У нас домохозяйства никогда не будут массово инвестировать в ценные бумаги. Ну, в ближайшие 10 лет точно. И ни в какие фонды, в которые делают вложения европейские домохозяйства, тоже. У нас люди привыкли, научились и теперь достаточно безопасно и комфортно себя чувствуют, только инвестируя в недвижимость. Что-то должно произойти, чтобы они стали снимать деньги с депозитов в банках, которые, замечу, за исключением нескольких, не умеют эффективно пользоваться ресурсами, и вкладывать в реальный сектор. Дайте мотивацию! Снижение ипотечных ставок до 7–8% разогрело бы рынок «первички» очень серьезно.

На границе прошлого кризиса я интересовался ситуацией в Казахстане. Там существовали государственные программы развития территорий с ипотекой в 2–3% годовых. Снижение ставок — это даже не вопрос государства, это вопрос профессионализма банков. У нас пока фактически существует только один банк, который умеет подходить к этому вопросу профессионально, но у него нет достаточно ресурсов. 80 млн кв. м. произведенных и проданных в России в 2015 году, при цене в среднем 50 тыс. руб. за 1 кв. м — это 4 трлн руб. Одному банку это не поднять. Если бы все банковское сообщество было профессиональным, оно смогло бы создать резервы для работы в этом направлении. Но такое в ближайшие пять лет точно не произойдет.

— **Господдержка ипотеки — это стимулирование потребительской активности. А что в нынешней ситуации может стимулировать производителей?**

— Производителю сейчас нужна ликвидность. Сегодня очень много проектов, которые при инвестициях дадут мощный выхлоп в экономику. Некоторые экономисты предлагают одну простую вещь — произвести рублевую эмиссию и кредитовать ею предприятия, которые являются драйверами, занимаются инновационной деятельностью. Идея не лишена логики, потому что без кислорода система задыхается.

Оппоненты этой идеологии говорят, что у нас и так страшный бюджетный дефицит. Но давайте на этот процесс смотреть как на способ господдержки, как на инвестиции государства в отрасль, которая независима от импорта и имеет очень мощный мультипликативный эффект. Это, конечно, мечта. Но государство должно заняться повышением доверия к отрасли и сделать это более прагматично, чем когда Минстрой занялся этим вопросом в ноябре 2014 года вместе с внесением изменений в №214-ФЗ.

— **Кому же нужна ликвидность в первую очередь? Собственно строителям или девелоперам? Или вы не разделяете эти понятия?**

— Принципиально разделяю. Ликвидность нужна девелоперам и тем, кто их обеспечивает стройматериалами. Девелопер — это тот, кто принимает концептуальное, рыночное решение и его реализует. Он принимает решение о маркетинговой и финансовой модели, и для него строитель — не более чем подрядчик. Когда девелопер получает участие в 5–10 га, то ему и нужна ликвидность для подготовки этой территории к строительству. Что касается строителей, то им вполне достаточно короткой ликвидности. Положить кирпичи — это не более чем уровень овердрафта.

— **Практика аукционов на право развития застроенных территорий конца прошлого года и начала нынешнего показала слабую заинтересованность застройщиков в подобных проектах. Почему?**

— Главная проблема заключается в том, что современное федеральное законодательство и современная правоприменительная практика не отвечают реалиям рынка. Задача

власти — сделать эти площадки коммерчески привлекательными, чтобы они вошли в деловой оборот. Государство может просто отинвестироваться в разницу между освоением коммерчески привлекательной и непривлекательной территории. Есть и другой способ — поумнее, но более хлопотный: создать законодательные условия для роста привлекательности таких территорий. Мы в строительном сообществе профессионально занимались этой деятельностью примерно два года, дошли до Государственной думы через Национальное объединение застройщиков жилья. Но до Государственной думы из шести наших предложений дошло только одно, а этого крайне недостаточно.

В области развития застроенных территорий масса проблем, но основных две. Первая — высокая плотность застройки и высокая включенность в нее частных владений. Вторая — жадность естественных монополий. И они цепляются друг за друга, делая такую деятельность коммерчески непривлекательной. Мы с одной известной компанией боролись на конкурсе за право развития застроенной территории и на определенном моменте сошли, потому что хорошо знали этот участок. Наш уважаемый оппонент пошел дальше, и когда оценил подводные камни, то вышел из сделки. Если говорить о нашей практике, то мы на участке в 3,1 га расселили 12 барачков и построили чуть более 30 тыс. кв. м жилья. Потратили на это 300 млн руб., из которых бюджет компенсирует 133 млн руб. Общие затраты получились чуть меньше 10 тыс. руб. на 1 кв. м, проект получился с нулевой маржой. Понятно, что при таких условиях развитие застроенных территорий не может быть массовым.

— **Каким образом сказались кризис на взаимоотношениях застройщиков, риэлторского сообщества и потребителей?**

— Риэлторское сообщество — это тот класс, который должен либо измениться, либо исчезнуть. По нему кризис ударил жестко и безжалостно. Причем произошло это одновременно в мае 2015 года, когда резко и у всех начали падать объемы продаж. Почему? Раньше риэлторы привыкли обслуживать людей, которые за долгие годы что-то накопили и решили что-нибудь купить. Но сейчас приходят совсем другие клиенты, о которых мы уже говорили, а поведение риэлторов в массе своей не изменилось, поэтому люди сейчас отворачиваются от них. Современному рынку риэлтор нужен как эксперт, как функция по предоставлению очень качественного сервиса. Причем эксперт, который оперирует цифрами и оценками. Вспомните историю жилмассива «Закаменский». В 2014 году там уже вошло шло уголовное дело, а в сентябре 2014-го многие риэлторские компании еще экспонировали квартиры «Закаменского».

Сейчас некоторые игроки уходят с риэлторского рынка, но зато некоторые фирмы начали разворачиваться к потребителю. Сначала небольшие, а вслед за ними и агентства-ветераны. Например, «Центральное агентство недвижимости» и «Жилфонд». Мы сами создали агентство, задача которого быть экспертом, чтобы поиграть на этом новом рынке. Риэлторское сообщество должно принципиально измениться, по уровню компетенции и сервиса агентства должны напоминать лучшие брокерские компании финансового рынка Европы.

— **Каждый застройщик, желая или нет, отвечает за то, как выглядит город. Как вам кажется, развивается ли Новосибирск по принципу многих американских и европейских мегаполисов, состоящих из офисно-небоскребно-го downtown и одноэтажных пригородов?**

— Новосибирск в этом направлении не движется, и ему не надо туда двигаться. Новосибирску сейчас очень важно реновировать субцентральные части города. Я являюсь оппонентом политики создания агломерации, потому что растягивание коммуникаций — это очень дорого, и это город разрушит. Но для реновации нужно решить вопрос с частной собственностью, а это, в свою очередь, требует конкретных и очень жестких инициатив. Юрий Лужков, кстати, в свое время очень хорошо справился с этой проблемой. Реновация субцентральной части города является ключевым фактором грамотного развития Новосибирска. При этом застройщики должны быть не менее 5 га, чтобы город не выглядел локутным одеялом.

экономика региона

Неконъюнктурный подход

Углепром Кузбасса, несмотря на, казалось бы, ясные сигналы рынка о необходимости снижения производства, напротив, продолжает расти. Предприятия отрасли по итогам 2015 года увеличили объем добычи и переработки угля, а также ввели в строй новые мощности. Активность участников рынка эксперты объясняют во многом инерцией и прогнозируют снижение объемов добычи, экспорта и внутреннего потребления российского угля в 2016 году.

— углепром —

В конце января текущего года ситуацию в главной отрасли Кузбасса, угольной, и возможное развитие смежной с ней углехимии обсуждали в Кемерове на научно-практической конференции «Перспективы развития углехимии в России: наука, технологии и производства». В ходе дискуссии представители углепрома и кузбасских властей, с одной стороны, признавали, что отрасль вошла в кризис перепроизводства, перспектив выхода из которого не видно, и следует так или иначе развивать переработку угля. С другой — отмечали очередные рекорды добычи угля, как во всероссийском масштабе, так и в пределах отдельно взятой Кемеровской области. Из \$12,4 млрд кузбасского экспорта в 2014 году на долю угля пришлось 79%. По данным Кемеровстата, среднегодовая занятость в угледобыче в 2015 году составила 90 тыс. человек, при этом во всех отраслях обрабатывающей промышленности занято было 109 тыс. человек.

По данным первого заместителя губернатора Кемеровской области Максима Макина, в 2015 году угольщики Кузбасса установили очередной рекорд добычи — 215,8 млн т против 209 млн т годом ранее. И согласно актуализированной в 2014 году программе развития угледобывающей промышленности в РФ в регионе планируется построить добывающих мощностей еще более чем на 50 млн т и довести добычу до 238 млн т.

Впрочем, эти планы не соответствуют нынешнему состоянию угольного рынка, как мирового, так и российского. По данным Максима Макина, впервые за 10 лет спрос на уголь упал на 47 млн т и сегодня в мире накопилось 250 млн т излишков. С 2011 года цены на уголь, по словам чиновника, «рухнули» с \$200–250 за тонну коксующегося угля и \$120 за тонну энергетического до \$80 и \$56 соответственно на декабрь 2015 года. Среди причин кризиса перепроизводства он назвал сокращение потребления угля по экологическим причинам в Китае, крупнейшем производителе и потребителе, и в Европе. Господин Макин пришел к выводу, что «уголь уже начинает исчерпывать себя как энергетический актив». Губернатор Кемеровской области Аман Тулеев в конце декабря на встрече с делегацией ПАО «Газпром» в Кемерове заявлял, что против угля на Западе развернули «настоящий крестовый поход», обвинив его грязным топливом. В поддержку этого тезиса, по мнению губернатора, направлены и последние Парижские соглашения по климату.

Заместитель министра энергетики РФ Анатолий Яновский считает, что уголь сдает свои позиции не только в Китае и Европе, но и в США, где его доля в производстве электроэнергии сократилась до 36% в прошлом году с 50% десять лет назад. Закрылись угольные электростанции общей мощностью 13 ГВт и еще более 100 станций на 83 ГВт готовятся к закрытию. Ссылаясь на данные международного энергетического агентства, он отметил, что в предстоящие пять лет спрос на уголь будет расти лишь за счет Индии и стран АСЕАН, а вот на таких рынках, как Европа, США и Китай, его потребление будет сокращаться. В столь сложной ситуации в России уже в этом году, сделал прогноз чиновник, министерство не ожидает роста добычи угля и его экспорта. «И надо благодарить господа, что нам удастся сохранить эти объемы (экспорта угля.— „Ъ“),— заявил господин Яновский.

Значительную зависимость отечественной угольной отрасли от экспорта (его доля в структуре поставок в 2015 году составила 46,2% против 46,9% годом ранее) отмечает и заместитель генерального директора Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Александр Григорьев. При этом российский углепром установил в прошлом году новый рекорд — добыча выросла на 4% и составила 371,7 млн т, сообщил эксперт ИПЕМ, связав увеличение поставок угля на внутренний рынок с вводом новых генерирующих мощностей, работающих на угле, а также с маловодностью сибирских рек в 2015 году. Очевидно, что эти факторы носили временный характер и в перспективе вряд ли смогут поддерживать внутренний спрос на уголь. По этому Александр Григорьев призвал не сдерживать развитие угольной генерации в России и развивать глубокую переработку угля.

Георгий Краснянский, председатель совета директоров ООО «Каракан Инвест», в свою очередь, отметил, что на росте экспорта сегодня зарабатывают не столько угольщики, сколько железнодорожники: объем товарной продукции первых в 2015 году составил 540 млрд руб. против 565 млрд руб. у вторых. Серьезной ближайшей угрозой для угольной отрасли региона господин Краснянский назвал проекты в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке с заявленными новыми мощностями (от 66 млн до 99 млн т прибавки к 2030 году), у которых расходы на вывоз угля намного меньше, чем у Кузбасса.

Впрочем, на падение спроса и цен на уголь на внешнем рынке и сокращение его потребления на внутреннем (прошлый год был пока лишь



Впервые за 10 лет на рекордную добычу угля мировой и российский рынки отреагировали падением спроса и цены

исключением в тенденции последних 25 лет) угольщики Кузбасса пока не реагируют снижением добычи. Напротив, отрасль демонстрирует рекорды. Добыча угля в прошлом году выросла в целом и по большинству ведущих компаний. Участники рынка продолжали вводить новые мощности и приобретать новые угольные участки.

Так, ОАО ХК «СДС-Уголь» (отраслевое подразделение кемеровского холдинга «Сибирский деловой союз») в прошлом году вышло на уровень добычи 30 млн т (третье место среди компаний региона после ОАО «Угольная компания „Кузбассразрезуголь“» и ОАО «СУЭК-Кузбас»), увеличив ее по сравнению с 2014 годом на 1,5 млн т (+5,3%) «В целом компания закончила 2015 год с абсолютным рекордом за свою десятилетнюю историю», — прокомментировал итоги прошлого года гендиректор «СДС-Угля» Юрий Дерябин. ООО «Каракан Инвест» Георгия Краснянского увеличило добычу в 2015 году на 27%, до 4 млн т. Главным драйвером этого роста выступил как раз экспорт, который компания нарастила в 2,5 раза, до 1,52 млн т. В этом году, как заявил председатель совета директоров «Каракан Инвеста», она не собирается увеличивать добычу, но и не отказывается от планов расширять экспортные поставки.

Кемеровская группа «Стройсервис» в прошлом году не показала роста добычи угля (8 млн т против 8,1 млн т в 2014 году), но планирует сделать это в текущем году — до 8,6 млн т. Как заявил гендиректор ЗАО «Стройсервис» Дмитрий Николаев, с 90-процентной уверенностью можно сказать, что вся добыча

в 2016 году будет законтрактована. При этом нельзя назвать «Стройсервис» компанией, ориентированной на экспорт: 400 тыс. т коксующегося концентрата ежемесячно, как сообщил Дмитрий Николаев, поставляется металлургам России и Украины. Хотя «Стройсервис» и не увеличил добычу в прошлом году, группа отметила высокой инвестиционной активностью: построила два добывающих производства на новых участках — на 1 млн т годовой добычи и на Черкасовском 2 на 600 тыс. т.

Кроме того, группа «Стройсервис» показала рекордные по меркам 2015 года затраты на приобретение двух новых угольных участков — Щербиновского в Яйском районе с запасами 105 млн т и Исаковского в Беловском районе с запасами 57 млн т. На эти лицензии группа потратила 328 млн руб. На 2016 год «Стройсервис» запланировал на 20% меньше инвестиций, чем в прошлом, — 2 млрд против 2,4 млрд руб., но, как пояснил Дмитрий Николаев, они могут быть увеличены, если позволят финансовые возможности. В планах текущего года пуск нового угольного разреза на участке Убинского мощностью первой очереди 1,5 млн т.

Пуски новых мощностей в кузбасском углепроме происходят каждый год, и неблагоприятная рыночная конъюнктура пока не особенно влияет на планы участников рынка. В прошлом году, к примеру, были запущены три углеобогащительные фабрики: «Калтанская» в составе КРУ, «Карагайлинская» — в ООО «Угольная компания „Заречная“», обогащительный модуль на шахте «Талдинская-Западная» «СУЭК-Кузбасса». Новый разрез ввел в работу в марте прошлого года прокопьевское ООО «Управляющая компания „Сибкоул“».

В этом году была запущена восстановленная после пятилетне-

го простоя шахта «Юбилейная» под Новокузнецком. В 2010 году она была остановлена из-за убытков, три года спустя была продана «Евраз Групп» новокузнецкому ЗАО «ТопПром». Новый собственник, вложив более 6 млрд руб., за три года восстановил, модернизировал шахту и в начале февраля возобновил на ней добычу.

В текущем году власти региона ожидают, что в угольной отрасли Кузбасса будут запущены еще как минимум два добывающих производств — обогащительных, добывающих, транспортных — в отрасли продолжается. Не останавливается и продажа новых угольных участков, как для развития имеющихся предприятий, так и для строительства новых.

Активность участников рынка отраслевые эксперты связывают с проявлением инерции, поскольку 2015 год оказался для угольщиков не самым провальным, по крайней мере по объемным показателям. «По оперативным данным Министерства энергетики, показатели угольной отрасли в 2015 году составили: добыча — 371,7 млн т (+4,12% к результату 2014 года), общий объем поставок — 328 млн т (+1,55%), в том числе на экспорт — 151 млн т (–0,39%) и для внутреннего потребления, соответственно, 177 млн т (+3,27%). О финансовой стороне можно будет судить, когда угольные компании опубликуют финансовую отчетность за 2015 год. И вряд ли она будет слишком радостной, в 2014 году многие компании отрасли показали убыток. Цены на уголь весь год снижались, и эта тенденция продолжалась пять лет. Фьючерсные цены на уголь снизились с 139\$ за тонну в начале 2011 года до 50\$ в начале

2016-го», — пояснил аналитик группы компаний «Финам» Алексей Калачев. Несмотря на то что в прогнозе социально-экономического развития РФ заложены оптимистические ожидания с неуклонным ростом от достигнутых показателей, в 2016 году, по его мнению, наиболее вероятно снижение объемов добычи, экспорта и внутреннего потребления российского угля. В числе обстоятельств, влияющих на отрасль, господин Калачев назвал тот факт, что снижение стоимости нефти и газа основательно уменьшает конкурентоспособность энергетических углеи в качестве топлива для производства электроэнергии. Кроме того, падение спроса на продукцию металлургии, проявившееся в 2015 году, и следующее за ним снижение производства отражаются на спросе на коксующиеся угли. Китай, основной потребитель и покупатель российского угля (по некоторым оценкам, на него приходится до 50%), взял курс на переориентацию на другие энергоносители и сокращает использование угля в энергетике. Кроме того, под влиянием замедления темпов экономического роста внутри страны и повсеместного введения пошлин против продукции китайской металлургии вынужден сокращать металлургическое производство. «Перспективы падения спроса на энергетические и металлургические угли подталкивают промышленность к более глубокой переработке добываемого сырья. Однако развитие ударными темпами углехимической отрасли, способной создать хоть сколько-нибудь значительный дополнительный спрос, упирается в ограниченные инвестиционные возможности страны в условиях экономического кризиса», — считает Алексей Калачев.

Игорь Лавренков

В Томске прицелились на «трудную» нефть

— проект —

В Томской области в 2016 году ожидается снижение добычи газа и рост добычи нефти. В развитии нефтегазовой отрасли как основы ВРП региона в Томске делают ставку на трудноизвлекаемые запасы, разработка которых будет способствовать специально созданным совместно с Минприроды РФ опытный полигон. Впрочем, в ближайшей перспективе, с учетом слабой конъюнктуры на углеводородах на мировом рынке и ограниченных возможностей инвестиций в разведку и расширение добычи, ее уровень, по оценкам экспертов, сохранится на уровне 10–11 млн т по жидким углеводородам и до 6 млрд куб. м по газу.

В январе 2016 года администрация Томской области сообщила о снижении в текущем году добычи газа и росте добычи нефти. Это важнейшая статья доходов областного бюджета. Доля нефтегазовой отрасли в налоговых доходах региона составляет почти 25%, а в валовом региональном продукте (ВРП) — около 30%. В 2015 году объем ВРП составил 466,3 млрд руб.

● Нефтедобыча на территории Томской области ведется с 1966 года. Разведанные запасы нефти на начало 2015 года составляли более 700 млн т, ее накопленная добыча достигла 343 млн т. Геологоразведочные работы и пользование недрами на территории региона осуществляют, по данным Министерства природных ресурсов и экологии России, 35 предприятий, 22 из них владеют лицензи-

ями на право добычи сырья, а непосредственную добычу углеводородов ведут 15 предприятий. Крупнейшими недропользователями являются ОАО «Томскнефть» ВНК (на паритетной основе принадлежит «Роснефти» и «Газпром нефти»), ОАО «Томскгазпром» и ООО «Газпромнефть-Восток» (входят в «Газпром»). К числу крупных относятся и ООО «Норд-Империал» (структура индийской группы Imperial Energy).

По планам региональных властей, в 2016 году добыча нефти возрастет на 0,5% — до 10,86 млн т; добыча газа, наоборот, должна снизиться на 2% — до уровня 5,3 млрд куб. м. Около 7% (800 тыс. т) добытой нефти придется на трудноизвлекаемые запасы.

В 2015 году «Томскнефть» снизила добычу нефти на 2%, до 6,26 млн т; добыча газа, напротив, выросла у «Томскнефти» на 3,5%, до 1,35 млрд куб. м, у «Томскгазпрома» — на 7% и составила 3,6 млрд куб. м. В «материнской» компании «Томскгазпрома» — ОАО «Востокгазпром» говорят, что планы по добыче углеводородного сырья выполнены в полном объеме, также сохранены высокие темпы эксплуатационного бурения и проведения геологоразведочных работ.

По данным Imperial Energy, фактическая добыча нефти компанией в Томской области в 2015 году составила 294 тыс. т при бизнес-плане 321 тыс. т. В 2016 году намерено добыть 382,6 тыс. т. Как отмечают в Imperial Energy, общее снижение объемов добычи связано в основном с невыполнением графика бурения по новым скважинам и, как следствие, их более поздним вводом в эксплуатацию.

Согласно утвержденному прогнозу социально-экономического развития Томской области на 2016 год и плановый период 2017–2018 годов, в последние годы в регионе отмечается общее снижение добычи углеводородного сырья. Это связано, в частности, с падением добычи на наиболее крупных месторождениях. К основным проблемам развития нефтегазодобывающего комплекса власти относят также высокие издержки при добыче трудноизвлекаемых запасов, низкую изученность новых перспективных территорий, слабо развитую инфраструктуру данных районов и недостаточное инвестирование в геологоразведку и добычу углеводородного сырья недропользователями. «Снижение или рост добычи зависят от того, сколько будет пробурено новых скважин. Чем больше их будет, тем больше добудем. Кардинального изменения в добыче за счет внедрения геолого-технологических мероприятий ожидать не следует. Но необходимо вовлечение в разработку новых запасов», — заметил председатель комитета по недропользованию администрации Николай Ильин. По его словам, с 2010 года перед недропользователями стояла задача удерживать добычу нефти на уровне 10–11 млн т и «они ее выполняют».

«Тенденция стабилизации и последующего снижения добычи углеводородного сырья из традиционных месторождений можно наблюдать не только в Томской области, но и на всей территории России», — отмечают в Минприроды. Здесь считают, что имеющиеся геолого-геофизические ма-

териалы и развитие технологий работы «с низко проницаемыми коллекторами» (горные породы с пустотами) позволяют не только поддерживать добычу нефти и газа, но и увеличить ее.

Для решения актуальных проблем в недропользовании Томской области еще в марте 2014 года областная администрация и Минприроды России подписали соглашение о создании опытного полигона для разработки технологий добычи трудноизвлекаемых углеводородов. Как сообщили в Минприроды, для реализации соглашения создана постоянно действующая рабочая группа, подготовлен и представлен в Роснедра план мероприятий на 2016–2020 годы. Им предусматривается, в частности, бурение в 2014–2019 годах скважин на Южно-Пудинском участке, содержащих трудноизвлекаемые запасы и ресурсы углеводородного сырья, а также создание информационного консорциума по ТРИЗ (теория решения изобретательских задач) с использованием интернет-ресурса «Росгеопортал».

Первый в России опытный полигон для разработки технологий добычи трудноизвлекаемых запасов углеводородов создан в 2015 году на базе Арчинского месторождения в Парabelском районе. Здесь ООО «Газпромнефть-Восток» пробурело первую разведочную скважину. «В результате работ на полигоне будет получена методика поиска трудноизвлекаемых запасов, а в целом соглашение с Мин-

природы даст толчок увеличению ресурсной базы нефте- и газодобычи, освоению новых месторождений, без которых невозможны ни насыщение внутреннего рынка, ни рост экспорта», — подчеркнул вице-губернатор Томской области по экономике Андрей Антонов. Правда, как заметил Николай Ильин, «эффекта от соглашения, не имеющего определенного срока окончания, можно было бы достичь уже через три — пять лет после его исполнения, но темы реализации проекта падают из-за снижения цен на нефть».

«Озабоченность властей по поводу ситуации в нефтегазовой отрасли вполне оправдана, хотя пока говорить о серьезном падении добычи не приходится — колебания не выходят за рамки нормы», — отмечает аналитик ГК «Финам» Анатолий Вакулёнок. Вместе с тем, уверен он, в условиях слабой конъюнктуры на углеводородах на мировом рынке недропользователи, вероятно, будут ограничивать инвестиции в разведку и расширение добычи. «Административно навязывать сейчас компаниям дополнительные расходы, пожалуй, не очень правильно, поскольку в связи со сложностями рефинансирования им придется привлекать средства не на самых выгодных условиях, а государство и госбанки сейчас и без того в довольно сложном положении, чтобы поддержать дополнительно еще и эти проекты. Изменить кардинально ситуацию может лишь увеличение спроса на мировом рынке, и в частности возможности увеличения поставок в Азию», — считает эксперт.

Юрий Белов

Экономика региона



«Вопрос не в кризисе, а в способности адаптироваться к новым условиям»

В условиях экономического спада для компаний, работающих на потребительском рынке, сохранение лояльности клиентов становится особенно важным. Одним из крупнейших игроков на топливном рынке Сибири, с собственной производственной базой в регионе, является сеть АЗС «Газпром-нефть» (ГПН). Она широко представлена в Омской, Новосибирской, Кемеровской областях, также компания активно развивается в соседних регионах. О том, как удержать покупателя на топливном рынке, конкуренции и расходах на маркетинг рассказал директор по региональным продажам ПАО «Газпром нефть»

Александр Крылов.

— интервью —

— Насколько сильно за последний год возросла конкуренция на топливном рынке?
— В кризис всегда возрастает конкуренция, рынок продавца превращается в рынок покупателя. Игроки ведут более агрессивную политику и стремятся завоевать клиента с помощью ценовой политики.
— Если проехать по регионам, то можно заметить доминирование той или иной сети АЗС. Например, в Омске, Новосибирске преобладает сеть заправок ГПН, в Алтайском крае — «Роснефть». Может появиться ощущение, что территории поделены между крупными корпорациями. Чем вы руководствуетесь, принимая решения о продвижении сети в тот или иной регион?
— Наша сеть АЗС реализует собственное топливо, соответственно, прежде всего для нас имеет значение расположение нефтеперерабатывающих заводов «Газпром нефти». Самый восточный из них — Омский НПЗ, именно он обеспечивает бензином и дизельным топливом АЗС в Сибирском федеральном округе. Этот завод — один из самых мощных и современных в стране, и мы, в свою очередь, можем гарантировать клиентам АЗС сохранность заводского качества топлива благодаря прозрачной схеме логистики и контролю на каждом этапе доставки.
— В прошлом году «Газпромнефть» зашла со своей сетью АЗС в Республику Алтай, нарастила свое присутствие в Красноярском крае. Почему именно эти регионы?
— И Красноярский край, и Республику Алтай мы считаем перспективными для развития. В Красноярском крае в конце 2015 года мы взяли в аренду 14 станций, и теперь нам предстоит оценить их эффективность. Республика Алтай — одно из наиболее популярных направлений отечественного туризма. Поток автолюбителей, приезжающих на местные курорты из соседних регионов и не только, увеличивается год от года. Можно сказать, что мы идем навстречу нашим клиентам, ведь вопрос качества топлива и сервиса для тех, кто отправился за сотни, а то и тысячи километров за рулем собственного автомобиля, является гарантией комфортного путешествия.
— Какую долю рынка в Сибири компания занимает сегодня?
— В розничном сегменте — 30%. На текущий момент у нас 390 АЗС в Сибирском федеральном округе.
— В условиях кризиса, по вашим наблюдениям, покупательная способность снизилась?



— С замедлением темпов экономического развития, естественно, снизилась и платежеспособность населения, и это не могло не отразиться на потребительском поведении. Фактор цены стал более значимым, но в то же время люди научились ценить качество, поэтому наиболее актуальным стало именно соотношение цены и качества.
— Если нет возможности объявить существенный дисконт, чем можно привлечь покупателя?
— Доверием, полагаю. Слишком большой дисконт означает, что вы изначально завысили цену. Бонусы, которые мы возвращаем нашим клиентам в рамках программы лояльности, — это своего рода благодарность за выбор и доверие. И эти показатели прямо пропорциональны: чем больше вы покупаете у нас, тем больше вы экономите.
— С начала 2016 года вы обновили платформу программы лояльности, и, если многие компании дарят своим клиентам накопительные карты, вы решили их продавать. Какие условия привлекают к вам клиентов?

— За полтора месяца мы продали более миллиона новых бонусных карт «Нам по пути», и желающих их приобрести становится все больше, кое-где у нас даже возникает дефицит, который мы оперативно погашаем. В отличие от программ лояльности, например, авиакомпаний, когда мили не всегда просто превратить в билеты, наши бонусы — это реальные деньги, которые можно конвертировать в товары и услуги в любой момент. Принцип такой: вы тратите деньги, часть мы вам возвращаем в качестве бонусов, на которые вы можете приобрести как топливо, так и товары и услуги на наших АЗС. Мы не единственные на рынке, ситуация абсолютно рыночная, клиент выбирает из всего многообразия предложений. Когда человек покупает карту, мы точно знаем, что наша программа востребована. А если за месяц карт купили миллион, значит, она еще и популярна. И, разумеется, факт покупки означает, что человек будет картой пользоваться. Из этого миллиона 85% уже совершили покупки по новой карте.
За прошлый год мы вернули по картам больше 6 млрд руб. в виде бонусов. Лояльность нам обходится

действительно дорого. Но зато клиенты ощутили реальную, а не мифическую пользу.
— Бонусная программа приносит прибыль или расходы списываете на маркетинг?
— Вы переоцениваете наш маркетинговый бюджет. Более того, мы понимаем, что никаким кофе и булочками на АЗС не заманить, если топливо плохое. Сеть АЗС «Газпромнефть» гарантирует сохранение заводских характеристик топлива, поставляемого с собственных нефтеперерабатывающих заводов компании, и именно поэтому к нам приезжают заправляться люди. А раз уж они здесь, почему бы не предложить им что-то еще? И это не просто прибыльно, это серьезная часть бизнеса. При грамотном планировании сопутствующие товары и услуги должны полностью покрывать фонд оплаты труда сотрудников, а в ряде случаев АЗС была бы прибыльна даже без топлива. Что касается результатов, то за два года по этому направлению мы выросли почти на 50% и даже шутим, что у нас одна из самых больших сетей так называемых «магазинов у дома» в России.
— Какие у вас планы по развитию этого сегмента? У вас ведь есть уже и кобрендинговые товары.
— Сейчас на станциях нашей сети мы реализуем свыше 200 товаров под тремя собственными брендами. Первый — «Газпромнефть». В основном это базовые сопутствующие товары ежедневного спроса. G-Drive — товары из премиального сегмента, которые ассоциируются с нашим брендированным топливом. DriveCafé — наш третий бренд. По продажам энергетических напитков G-Drive мы давно обогнали всех конкурентов — в лучшие периоды продавали до 80 тыс. банок в месяц. Мы начали конкурировать с Red Bull на полках наших АЗС. Так родилась идея сделать совместный продукт, которая и была реализована. Выпуск напитка Red Bull for G-Drive в 2015 году стал мировым прецедентом по кобрендингу с Red Bull и вызвал большой резонанс. На этом мы не планируем останавливаться и в ближайшее время представим новые товары под собственной торговой маркой.
— Расходы на маркетинговое продвижение возросли? Как компания под влиянием кризиса изменила стратегию своего поведения на рынке?
— Мы сохранили нашу традиционную активность, например федеральные акции для клиентов с хорошими призами. Буквально на прошлой неделе мы подвели итоги зимней акции «Заправьтесь по-чемпионски!», в рамках которой 6 автолюбителей из разных регионов страны получили путевки на двоих в Сочи. Двое из них, кстати, сибиряки.
Более того, как вам известно, мы обладаем уникальным каналом по продвижению премиального топлива G-Drive. Это автостопт. В 2015 году команда G-Drive Racing впервые в истории российского автоспорта не просто поднялась на пьедестал, а стала чемпионом мира по гонкам на выносливость FIA WEC. Благодаря успешности проекта G-Drive Racing нам удалось снизить расходы на его реализацию до 30%. Но это не из-за вынужденной экономии. Просто наши спортивные успехи сделали проект привлекательным для спонсоров, он превратился в бренд, который приносит доход.
— По вашим оценкам, розничное подразделение компании готово к кризису?
— Я еще в 2008 году понял, что вопрос не в кризисе, а в твоей способности адаптироваться к новым условиям. Что сейчас происходит на рынке? Люди и компании начинают чрезвычайно обдуманно относиться к своим тратам. Выбирают самое лучшее по самой выгодной цене и реально анализируют все доступные предложения. Либо ты предлагаешь покупателю конкурентоспособный товар, либо он уйдет. От нас не уходит. Скорее, наоборот. Значит, мы все делаем правильно и постараемся пройти сложную экономическую ситуацию, не потеряв ни одного клиента.
Беседовала Алина Ильина

ЛИЧНОЕ ДЕЛО	КРЫЛОВ АЛЕКСАНДР ВЛАДИМИРОВИЧ
-------------	----------------------------------

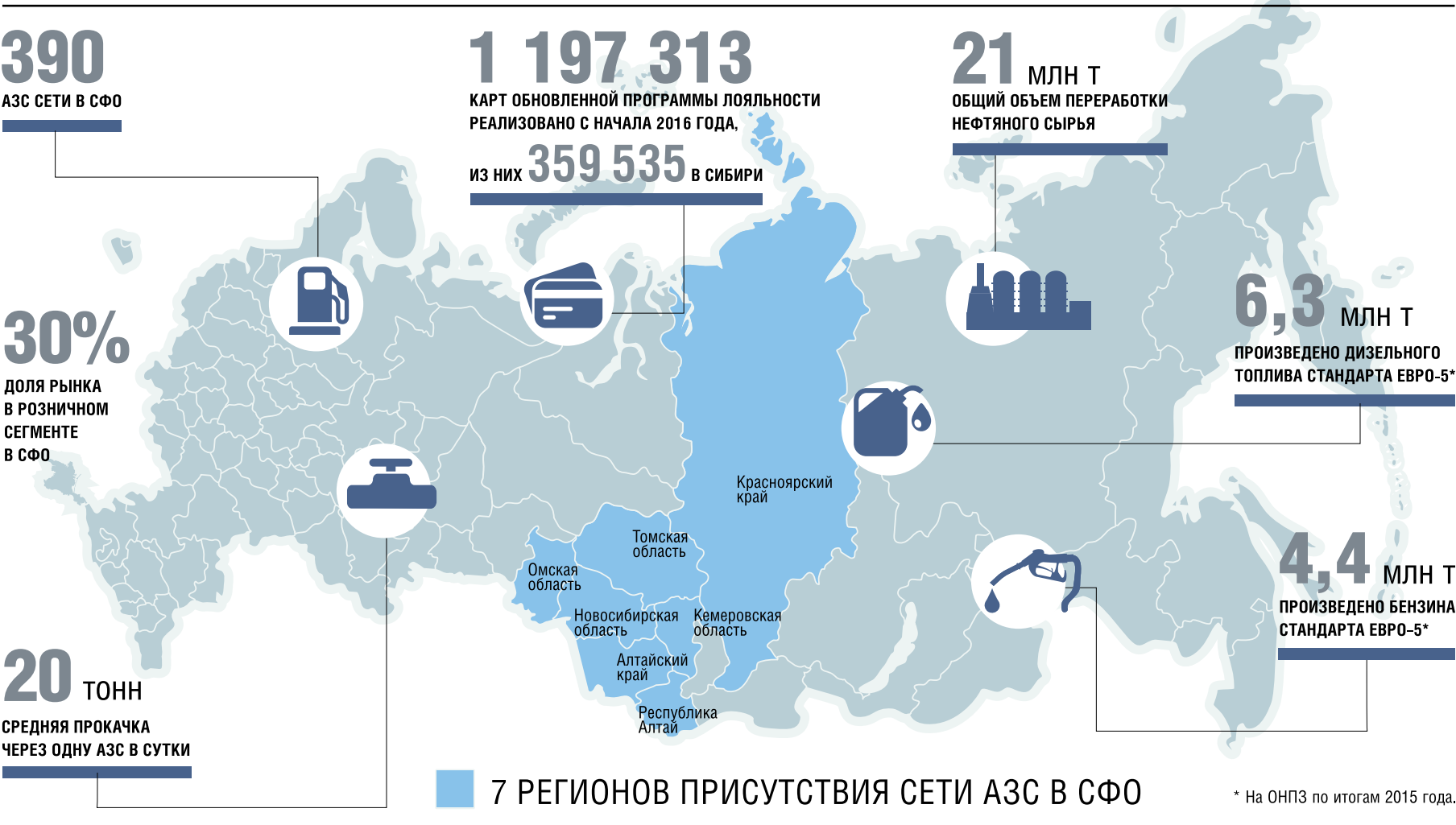
Родился 17 марта 1971 года в Ленинграде. В 1992 году окончил ЛМУ (г. Ленинград), в 2004 году — юридический факультет СПбГУ, в 2007 году — Московскую международную высшую школу бизнеса «МИРБИС», MBA по специальности «стратегический менеджмент и предпринимательство». Также получил MBA по нефтяному бизнесу в Стокгольмской школе экономики.
С 1994 по 2005 год работал на руководящих должностях в Российско-канадском СП «Петробилд», ЗАО «Городской центр недвижимости», ЗАО «Алпол».
С 2005 года занимал должность заместителя руководителя дирекции по реализации в ООО «Сибур». В 2007 году перешел на должность начальника департамента нефтепродуктообеспечения «Газпром нефти». С декабря 2009-го — директор по региональным продажам «Газпром нефти».
Трижды входил в рейтинг «Топ-1000 российских менеджеров» по версии издательского дома «Коммерсантъ», а также был признан лучшим коммерческим директором России по направлению «Энергетика и топливный комплекс».
В октябре 2014 года получил премию «Аристос», став первым в номинации «Лучший коммерческий директор».

COMPANY PROFILE	ПАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»
-----------------	---------------------

Вертикально интегрированная нефтяная компания, основные виды деятельности которой — разведка и разработка месторождений нефти и газа, нефтепереработка, а также производство и сбыт нефтепродуктов. Доказанные запасы углеводородов по классификации SPE (PRMS) компании составляют 1,44 млрд т нефтяного эквивалента, что ставит «Газпром нефть» в один ряд с 20 крупнейшими нефтяными компаниями мира.
В структуру «Газпром нефти» входят более 70 нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих и сбытовых предприятий в России, странах ближнего и дальнего зарубежья. Компания перерабатывает порядка 80% добываемой нефти. По объему переработки нефти входит в тройку крупнейших компаний в России, по объему добычи занимает четвертое место. Компания ведет работу в крупнейших нефтегазоносных регионах России: Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах, Томской, Омской, Оренбургской областях. Основные перерабатывающие мощности находятся в Омской, Московской и Ярославской областях, а также в Сербии. Кроме того, «Газпром нефть» реализует проекты в области добычи в Ираке, Венесуэле и других странах. Продукция «Газпром нефти» экспортируется более чем в 50 стран мира и реализуется на всей территории РФ и за рубежом через сеть собственных сбытовых предприятий. Сеть АЗС компании насчитывает почти 1,75 тыс. станций в России, странах СНГ и Европы.

ПАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ» В ЦИФРАХ

ИСТОЧНИК: СОБСТВЕННЫЕ ДАННЫЕ КОМПАНИИ.



* На НПЗ по итогам 2015 года.

экономика региона

Аграриям подставили госплечо

Агропромышленный комплекс Алтайского края по итогам года показал положительную динамику: объемы производства в 2015 году выросли на 7,5%, рекордные показатели достигнуты в сборе гречихи и сахарной свеклы, выпуске сыров, сливочного масла, сахара. В результате регион укрепил свои позиции крупнейшего за Уралом производителя продовольствия.

— апк —

В прошлом году алтайские крестьяне произвели сельхозпродукции на 140,4 млрд руб. Причем наибольший прирост обеспечили фермеры, поставившие на рынок зерна, молока и мяса на 42% больше, чем в 2014-м. В целом же индекс промышленного производства (ИПП) в хозяйствах всех форм собственности составил 107,5%. После природных катаклизмов прошлых лет — засух, наводнений, раннего снега — местные аграрии в 2015-м смогли собрать с полей среднестатистические 3,9 млн т зерна, а также рекордные 420 тыс. т гречихи и 820 тыс. т сахарной свеклы. По оценкам краевых властей, такого большого урожая этих культур на Алтае не получали за всю историю их выращивания. «Прошлый сельскохозяйственный сезон был достаточно удачным для крестьян, многие хозяйства поправили свое финансовое положение после предыдущих неурожайных сезонов», — отметил исполнительный директор Союза крестьянских (фермерских) хозяйств Алтайского края Александр Вайс. По его словам, при поддержке краевых властей аграрии, пострадавшие от природных катаклизмов 2014 года, смогли пролонгировать банковские кредиты на три года и получить субсидии на ликвидацию последствий чрезвычайной ситуации, что стало хорошим подспорьем для них. «Сыграла свою роль и ситуация на рынке — рост цен на сельхозпродукцию и интервенционные торги способствовали выравниванию ценовой политики в Сибири и в европейской части», — пояснил собеседник.

В животноводстве, по данным главного управления сельского хозяйства Алтайского края, хоть и не был получен прирост (ИПП 100%), однако регион сохранил свои позиции в тройке лидеров России по производству молока и говядины, занял четвертое место по поголовью крупного рогатого скота и свиней. Но главное — аграрии обеспечили сырьем основную отрасль края — пищевую и перерабатывающую, чья доля в ВРП превышает 30%. Это позволило переработчикам, в свою очередь, побить региональные рекорды по производству сыров и сырных продуктов, мясных полуфабрикатов, сухой молоч-

ной сыворотки, сливочного масла и сахара (в целом по отрасли объем производства вырос на 5,2 % в 2015 году). «Сельское хозяйство — одна из немногих отраслей, которая сегодня, в сложных макроэкономических условиях, демонстрирует положительную динамику роста и обеспечивает основу для устойчивого социально-экономического развития нашего региона. В связи с чем его поддержка является приоритетом государственной политики, и поэтому объем поддержки сельского хозяйства сохраняется на уровне прошлого года. Главная задача для нас — сконцентрировать ресурсы сельхозтоваропроизводителей для решения приоритетных задач развития производства и эффективно эти ресурсы использовать», — отметил губернатор Алтайского края Александр Карлин.

На смену импорту

Одним из основных стимулов бурного развития пищевой переработки стала политика импортозамещения. Введение эмбарго на многие зарубежные продукты подстегнуло Алтайский край наращивать объемы производства продовольствия. А чтобы заместить выпавшие из торговой матрицы импортные товары, местные переработчики зылись за расширение ассортимента и увеличение объемов производства.

Представители алтайских перерабатывающих компаний утверждают, что нарастить объемы производства они могут довольно быстро, но проблемы, по их мнению, могут возникнуть с дальнейшей реализацией продукции. По словам президента Союза сыроделов Алтайского края Дениса Зюзина, сегодня на полках магазинов один импорт заменил другой, запрещенные товары по серым схемам продолжают поступать на рынок, а ритейлеры не торопятся выкладывать на прилавки местные сыры, масло и колбасы. И все это на фоне сокращения покупательной способности населения и общего падения продаж (оборот розничной торговли продовольственными товарами сократился в крае на 6,6%). «До 50% сыров на российский рынок из Белоруссии. С ними сложно конкурировать, потому что белорусские производители не испытывают проблем с сырьем и имеют хорошие госдотации, в том



Анна Заводова. Заявив о готовности наращивать объемы производства, алтайские предприятия пищевой переработки опасаются проблем со сбытом готовой продукции

числе и на экспортные поставки», — отметил эксперт.

Падение курса национальной валюты повысило конкурентоспособность отечественной продукции на внешних рынках. Однако, по словам президента Союза зернопереработчиков Алтайского края Виктора Фоминых, активизировать экспортные поставки без помощи государства регионам сложно: нужен закон о поддержке экспорта. Хотя, не дожидаясь принятия такого закона, алтайские производители уже увеличили внешнеторговый оборот на 20% за девять месяцев 2015 года (в 1,4 раза выросли поставки за рубеж растительного масла, в 3,3 раза — комбикормов, в 2,6 раза — меда).

А вот решить проблему с сырьем, особенно в молочной отрасли, быстро не получится. Чтобы вырастить дойное стадо, потребуются не один год. В прошлом году поголовье КРС в коллективных хозяйствах края (из-за банкротства нескольких крупных хозяйств, прежде всего холдинга «Изумрудная страна») сократилось, что отразилось на объемах молока. При этом нарастить дойное стадо смогли фермеры. Но в этом году животноводов ждут ощутимые проблемы. Января 2016 го-

да начали действовать новые требования техрегламента Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции», которые запрещают использование молока из хозяйств, неблагополучных по лейкозу крупного рогатого скота. «Мы пытаемся отложить введение этой нормы на три года. Но решение пока не принято», — подчеркнул председатель правления Национальной ассоциации «Союзмолоко» Андрей Даниленко. Если отсрочить запрет не удастся, сельхозпроизводителям придется вырезать более трети поголовья скота. По данным Федерального центра охраны животных, на конец 2015 года в 47 регионах страны, где наиболее развито животноводство, у 33,2 процента поголовья КРС выявлен возбудитель лейкоза.

За господдержкой

Осложнившая ситуацию в региональном АПК в 2016 году может планируемое увеличение ставок на аренду сельхозземель и сокращение объемов государственной поддержки. Впрочем, ставки намерены поднять только некоторые муниципалитеты Алтайского края, где стоимость аренды сегодня занижена. Секвестирование госпомощи также коснется лишь отдельных программ. «Уже известно, что на 20% сократится объем финансирования программ поддержки начинающих фермеров и развития молочного животноводства в фермерских хозяйствах. Умень-

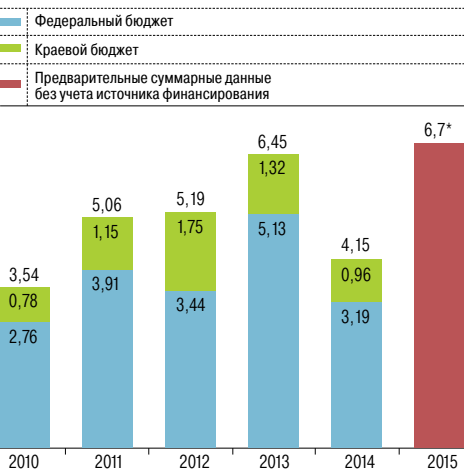
шатся и субсидии на приобретение техники», — сообщил Александр Вайс.

По официальным данным, общий объем государственной поддержки сельского хозяйства и сельских территорий Алтайского края в 2015 году достиг максимальных за последние годы 6,7 млрд руб., что на треть больше, чем в 2014 году. По словам вице-губернатора края Александра Лукьянова, в этом году регион рассчитывает примерно на такую же помощь аграрному сектору, за исключением компенсаций за утрату урожая в объеме 1,1 млрд руб., которые сельхозпроизводители, пострадавшие от природных ЧС 2014 года, получили в прошлом году. «По некоторым программам, действительно, есть сокращение финансирования, но по другим мы добились увеличения, поэтому в общем объеме ожидаем не меньших сумм, чем были в прошлом году. С Министерством сельского хозяйства РФ уже заключено соглашение, в рамках которого лимиты средств из федерального бюджета по отдельным направлениям поддержки растениеводства и животноводства краю установлены в сумме около 2,5 млрд руб., тогда как первый транш по соглашению 2015 года был всего 1,5 млрд руб. На выплату поектарных субсидий сельхозпроизводителям края из федерального и краевого бюджетов предусмотрено более 1,4 млрд руб., что на уровне прошлого года», — пояснил Александр Лукьянов. Одним из приоритетных направлений господдержки, по его словам, по-прежнему остается молочное скотоводство. Объем субсидий на 1 кг реализованного товарного молока из бюджета увеличен в 2,6 раза: в общей сложности будет направлено более 640 млн руб. вместо прошлогодних 258 млн руб.

Бета Киселева

ОБЪЕМ ГОСПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ, МЛРД РУБ.

ИСТОЧНИК: ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА АЛТАЙСКОГО КРАЯ.



МТС запускает услугу «Электронная подпись»

В марте МТС начнет продавать в Новосибирске сертификаты квалифицированных электронных подписей на USB-носителях. Вслед за москвичами корпоративные клиенты МТС в Новосибирске теперь могут получить электронные подписи, использование которых облегчает документооборот и открывает доступ к государственным услугам в электронном виде. Сертификаты выдаются собственным аккредитованным Удостоверяющим центром МТС.



Электронная подпись является полноценной заменой собственноручной подписи, позволяя юридическим лицам заверять документы и идентифицировать их авторство в электронном виде. Использование электронных подписей ускоряет делопроизводство за счет отказа от использования и пересылки документов в бумажном виде.

По словам директора по работе с бизнес-рынком «МТС Сибирь» Тамары Бажановой, с помощью услуги «Электронная подпись» корпоративные клиенты МТС оптимизируют многие бизнес-процессы при взаимодействии с контрагентами и государственными органами, поскольку смогут подавать в электронном виде налоговые декларации, оформлять банковские кредиты, заключать трудовые договоры, оформлять страховые полисы и др. Таким образом, обмен электронными документа-

ми с Федеральной налоговой службой, Федеральным порталом государственных услуг, Единым федеральным реестром сведений о деятельности юридических лиц, Росреестром, Федеральной службой по тарифам и Центральным банком исключает использование традиционной бумаги и снижает затраты времени, средств и труда.

Срок действия сертификата электронной подписи на защищенном носителе составляет один год. Абонентская плата за выдачу электронной подписи и техническую поддержку на защищенном носителе МТС составляет 2999 рублей в год, на носителе клиента (защищенный носитель e-token) — 1999 рублей в год. Более подробная информация об условиях приобретения электронной подписи доступна на сайте МТС www.corp.mts.ru в разделе «Продукты и решения».

Что такое электронная подпись?

Электронная подпись (ЭП) — это реквизит электронного документа, предназначенный для защиты электронной версии документа от подделки. Электронная подпись формируется при помощи аккредитованного удостоверяющего центра с использованием средств криптографической защиты информации (СКЗИ) и позволяет идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе. Отношения в области использования электронных подписей регулируются Федеральным законом № 63-ФЗ от 6 апреля 2011 года «Об электронной подписи».

Электронная подпись предназначена для идентификации лица, подписавшего электронный документ, и является полноценной заменой собственноручной подписи в случаях, предусмотренных законами Российской Федерации.

«Предпосылки для значительного роста числа безработных нет»

— рынок труда —

Для снижения напряженности на рынке труда мы сможем сделать упор на развитие самостоятельной занятости, повышение мобильности людей, создание временных рабочих мест, увеличение объемов переподготовки по приоритетным профессиям для экономики региона, предложение работы гражданам по имеющимся у них смежным и дополнительным профессиям.

— Какое соотношение сегодня вакансий и тех, кто ищет работу?

— Областной банк вакансий в настоящее время содержит 23 тыс. предложений работы. В целом по области число вакансий превышает число безработных — на десять безработных приходится 12 вакансий, а в Новосибирске на одного ищущего работу приходится две-три вакансии. Сложнее ситуация в районах области, особенно в отдаленных от мегаполиса. Здесь на одну вакансию приходится до 10 безработных. Для снижения напряженности на рынке труда предусмотрено субсидирование самостоятельной занятости именно сельских жителей и организация оплачиваемых общественных работ.

— Какие специальности наиболее востребованы и можно ли удовлетворить этот спрос?

— Структура спроса кардинально не поменялась: работодатели подбирают все тех же, кого и год назад: более 60% составляют вакансии по различным рабочим профессиям и специальностям, большинство из них технической направленности, но немало и специалистов сферы услуг.

Большую потребность в кадрах испытывают сферы образования, здравоохранения. В списке востребованных также IT-специалисты, специалисты в сфере торговли, бухгалтерских и юридических служб. Вместе с тем сегодня необходимо делать акцент в первую очередь не на специальность, а на уровень квалификации, поскольку экономике Новосибирской области необходимы квалифицированные кадры в различных отраслях.

На рынке труда можно постараться лишь максимально сблизить спрос и предложение. Полное удовлетворение потребности невозможно, поскольку рынок труда — это

«живой организм», который находится в постоянной динамике.

Чтобы обеспечить сбалансированность на рынке, мы проводим целый комплекс мероприятий. Стратегическая, на мой взгляд, задача — это подготовка кадров. Ежегодно на рынок труда выходят не менее 10 тыс. молодых специалистов среднего профессионального образования, а также еще порядка 20 тыс. выпускников вузов. 23–25 тыс. человек проходят переподготовку или повышение квалификации, что делает их более конкурентоспособными на рынке труда. К нам возвращаются соотечественники. Это тоже дополнительный трудовой ресурс. Только в 2015 году область приняла более 8 тыс. соотечественников.

Хотелось бы обратить внимание на то, что удовлетворение спроса работодателей зависит от самих работодателей. Я имею в виду, какие зарплаты, какие условия труда, какие социальные гарантии, какую степень чистоты трудовых отношений они предлагают.

— Кого сегодня больше всех на рынке среди безработных?

— Среди официальных безработных доля лиц, имеющих рабочие профессии, составляет 21%, специальности инженерно-технических работников и служащих — 40%, остальные 38% — лица, не имеющие профессиональной подготовки или длительные время не работавшие по специальности.

В структуре предложения рабочей силы можно выделить значительное число безработных, имеющих профессии менеджера, продавца, бухгалтера, повара, это и различные офисные работники. По этим профессиям просматриваются не-

сбалансированность спроса и предложения по квалификации, а также территориальное несоответствие свободных рабочих мест и излишка рабочей силы.

— Можно ли составить усредненный портрет безработного?

— Треть от общего числа официальных безработных — это люди от 50 лет и старше. Среди молодежи до 30 лет зарегистрировано 20% безработных. Как правило, это те, кто не стремится повышать квалификацию, не в состоянии упорно идти по пути получения опыта, стажа, дополнительных компетенций. Доля женщин и мужчин в составе безработных практически одинакова. Более половины безработных имеют профессиональное образование, в том числе каждый пятый — высшее. Доминирующей причиной увольнения с прошлой работы является собственное желание.

— Насколько велико в регионе число трудовых мигрантов, насколько сильна конкуренция с ними у новосибирцев в борьбе за вакансию?

— По сравнению с 2014 годом количество иностранных работников в Новосибирской области сократилось. В 2015 году разрешительные документы на работу получили 43 тыс. человек, более 90% из них — граждане ближнего зарубежья. Преимущественно иностранные граждане работали штурманами, каменщиками, подсобными рабочими, разнорабочими, грузчиками, уборщиками. Конкуренции новосибирцев с гражданами из других стран не наблюдается, поскольку у них в основном разные сферы профессиональных интересов.

Записала Алина Ильина

КАК ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖИВАЕТ БЕЗРАБОТНЫХ

Социальные выплаты в рамках господдержки могут получать только граждане, официально признанные безработными. Выплаты осуществляются в виде пособия по безработице, стипендии в период прохождения профессионального обучения и получения дополнительного профессионального образования. Кроме того, предоставляется материальная помощь в связи с истечением установленного периода выплаты пособия по безработице и пенсия, назначаемая по предложению службы занятости до наступления возраста, дающего право на установление трудовой пенсии по

старости. Постановлением правительства РФ установлен минимальный размер пособия составляет 850 руб., максимальный — 4,9 тыс. руб. С учетом районного коэффициента (1,2%) минимальный и максимальный размер пособия составляют 1,02 тыс. руб. и 5,88 тыс. руб. соответственно. В 2015 году на осуществление социальных выплат из средств федерального бюджета израсходовано 811 млн руб. Из них пособий по безработице выплачено на сумму 760 млн руб. В 2016 году предварительно предусмотрены средства на уровне 2015 года.