



Экономика региона

Четверг 31 марта 2016 №54

kommersant.ru



10 За счет чего растет индекс промышленного производства Кузбасса

10 К чему готовится топливный рынок Сибири

11 Что новосибирские банки предлагают малому и среднему бизнесу

В начале марта федеральные власти приняли решение выделить около 11 млрд руб. на поддержку малого и среднего предпринимательства. О собственной программе поддержки МСБ заявили и в Новосибирской области. Региональный фонд микрофинансирования МСБ решил увеличить сумму займов с 1 млн до 3 млн руб. Сами представители МСБ, не отказываясь от помощи властей, более острой считают проблему получения банковского кредитования: в новых экономических условиях заемщиков рассматривают с новых ракурсов, увеличивая многофакторность оценки рисков.

Кредитование в профиль

— административный ресурс —

С поправкой на инфляцию

Распоряжение правительства РФ о выделении из федерального бюджета субсидий на поддержку МСБ в регионах было подписано в начале марта. В общей сложности из госказны на эти цели планируется направить около 11 млрд руб. Средства будут распределены в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» (утверждена постановлением правительства от 15 апреля 2014 года №316). От центра в деле поддержки малого бизнеса не отстают и регионы. В частности, в Новосибирской области фонд микрофинансирования МСБ уже объявил о приеме заявок на займы до 3 млн руб. До сих пор предоставляемые фондом суммы ограничивались 1 млн руб. Увеличение объема господдержки в фонде объясняют инфляцией и общим ростом затрат на открытие бизнеса.



Несмотря на возрастающую сложность в оценке рисков, кредитование МСБ остается стратегически важным для банков

Рассуждая о мерах поддержки со стороны власти, сами предприниматели в числе приоритетных называют субсидирование инвестиционных кредитов и частичное возмещение расходов на техническое перевооружение и приобретение оборудования для производства. К необ-

ходимым механизмам господдержки бизнес относит и гарантии субъекта федерации при целевом креди-

товании предприятий переработки на приобретение оборудования и реконструкцию помещений, газификацию и энергосбережение. В этом же списке частичная компенсация транспортных расходов, связанных с вывозом продукции за пределы Новосибирской области, и со-

действие в продвижении продукции и услуг на внешних рынках, помощь в выставочной деятельности и расширении деловых связей. В том числе проведение Дня Новосибирской области в потенциально заинтересованных регионах РФ и зарубежья.

«У многих складывается впечатление, что мы только должны давать деньги»

— интервью —

Сокращения работников на крупных предприятиях подталкивают жителей Новосибирска и области к поиску новых форм трудоустройства: городские власти отмечают рост числа индивидуальных предпринимателей. О том, какие сферы экономики развиваются за счет небольших предприятий и на какую поддержку со стороны государства они могут рассчитывать в условиях кризиса, рассказал председатель комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии Новосибирска **МАКСИМ ОСТАНИН**.



маться собственным бизнесом — регистрируют ИП. — То есть малый бизнес в условиях кризиса обеспечивает занятость горожан?

— Как вы оцениваете положение дел в малом и среднем бизнесе в Новосибирске?

— Стоит в целом отметить сложную экономическую ситуацию в стране, на которую все реагируют по-разному. Если проанализировать последние пять лет, то 2011–2013 годы — это период, когда количество малых и средних предприятий в Новосибирске было около 95 тыс., в 2014-м — уже 109 тыс. Прирост — 13%. Основной прирост показали микропредприятия с численностью от 1 до 15 человек, порядка 12 тыс. В среднем бизнесе в Новосибирске работает более 300 предприятий, остальные — в малом. Итоги 2015 года скоро будут подсчитаны, но уже можно сказать, что в первом полугодии заметен прирост количества индивидуальных предпринимателей. По мнению разных экспертов, это связано с тем, что на предприятиях идут сокращения, соответственно люди начинают зани-

— Да, малый бизнес в Новосибирске стоит рассматривать не только с точки зрения пополнения налоговой базы — это и так понятно, — но и с точки зрения занятости населения. На сегодняшний момент около 300 тыс. человек задействованы в малом бизнесе — 40% от общего числа трудоспособного населения Новосибирска. По сути, малый бизнес играет действительно важную роль в развитии экономики.

— В каких отраслях экономики сосредоточен малый и средний бизнес?

— Первое направление — это торговля, сервис, оказание услуг; второе — все, что касается операций с недвижимостью и земельных вопросов; третье — обрабатывающее производство. Это три кита, на которых держится преимущественно малый бизнес. К среднему эта статистика тоже относится, но в нем больше представителей именно производственного сектора.

ВРЕМЯ ДЕНЕГ... С АЛЬПАРИ!

Научись зарабатывать на курсах валют



экономика региона

Растет как на углях

В последние два года кузбасская индустрия развивалась вопреки доминирующим тенденциям российской экономики. Региональная промышленность демонстрировала рост, несмотря на, казалось бы, крайне сложные условия как внутреннего, так и внешнего рынка. Впрочем, исключительности в оптимистичных цифрах статистики немного: лидерами стали отрасли, выигравшие от изменений курсовой разницы на экспортных рынках, и те, кто удачно сыграл на внутреннем спросе и импортозамещении.

— тенденции —

По данным Кемеровстата, в первом квартале 2015 года промышленность Кузбасса прибавила 2,5% к уровню 2014 года. Рост обеспечили энергетика (+13,7%) и угледобыча (+3,7%). Общую оптимистичную картину не испортило даже сокращение на 5,6% в обрабатывающей промышленности. Впрочем, уже в апреле угольщики показали отрицательную динамику (-6%) и статистика зафиксировала спад, в общем объеме промышленного производства он составил 3,2%. Крупная авария на угольном разрезе «Заречный» ОАО «СУЭК-Кузбасс» не только остановила более чем на два месяца добычу на этом предприятии, но также повредила инженерную инфраструктуру (ЛЭП, автомобильную и железную дороги) соседних шахт и разрезов, вызвав и там остановки и снижение добычи. Продолжающийся рост в энергетике и нефтепереработке, увеличение объемов производства в металлургии на фоне неудач в добывающей отрасли не повлияли на общую картину. Первое полугодие 2015 года региональная промышленность завершила пусть и небольшим, но снижением — на 0,4%. В июле 2015 года ситуация в угольной отрасли стабилизировалась и статистика начала фиксировать возобновление и постепенное наращивание роста по всей индустрии Кузбасса.

● По итогам 2015 года объем отгруженных товаров в угледобыче составил 526,3 млрд руб. (в действующих ценах). Это больше, чем в металлургии, нефтепереработке и энергетике, вместе взятых. В металлургии объем отгруженных товаров составил 188,6 млрд руб., в производстве кокса и нефтепродуктов — 102,4 млрд руб., в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (66% в котором за-

нимает выработка и передача электроэнергии, 28% — теплоэнергии) — 90,6 млрд руб.

В условиях постоянного снижения цен на сырье на внешнем рынке угольные компании работают со второй половины 2013 года. При этом именно экспорт обеспечивает значительную часть их доходов. Уменьшение экспортных поступлений привело к сокращению инвестиционных программ, в том числе модернизации и обновления оборудования, включая и то, что производится на заводах Кузбасса. Так, объем производства в транспортном машиностроении в 2014 году сократился на 48,2%, в производстве машин и оборудования — на 24,1%. Парадоксально, но в 2015 году этот же фактор привел к обратному эффекту. Валютные доходы добывающих компаний продолжили падение из-за снизившихся цен на уголь на мировых рынках, при этом из-за курсовой разницы выросли рублевые поступления. Это, в свою очередь, снизило интерес угольщиков к импортной технике и привело к росту объемов заказов по выпуску горно-шахтного оборудования на кузбасских заводах. Как отметил директор по рентам ОАО «Угольная компания „Южный Кузбасс“» Сергей Боковиков, из-за удорожания импортной техники компания с охотой рассматривает предложения отечественных производителей и активно сотрудничает со многими машиностроительными предприятиями Кузбасса. В итоге в 2015 году производство машин и оборудования прибавило 21,1% по сравнению с 2014 годом. Конечно, уровень начала спада еще не преодолен, но, возможно, улучшить статистические показатели удастся в этом году.

А вот транспортному машиностроению, которое представлено в регионе производством и ремонтом железнодорожных вагонов, фак-



Даже в условиях развития нефтепереработки именно угольная промышленность по-прежнему определяет положение дел в экономике Кузбасса

тор изменения курсовой разницы не помог. Не один год до этого рынок железнодорожных грузовых перевозок рос быстрыми темпами, угольщики и металлурги сами шли на этот рынок, формируя собственный вагонный парк и операторские компании. Но сегодня на рынке создан профицит вагонов, и спрос на них резко упал. В 2014 году объемы вагоностроения в Кузбассе начали сильно снижаться, отрасль не смогла преодолеть спад и в прошлом году: к 48,2% снижения 2014 года добавилось 53,7%. Крупнейший производитель, ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» (НКВЗ, запущен в 2008 году), прекратил выпуск вагонов в мае прошлого года и с начала июля уволил практически весь персонал.

Один из акционеров НКВЗ Евгений Подъяпольский в начале 2015 года трудности завода объяснил именно падением угольного рынка, сокращением объема грузо-

перевозок и, как следствие, снижением спроса на полувагоны, производимые на предприятии. Ситуация серьезно ухудшилась с началом кризиса осенью 2014 года: подорожал металлопрокат и одновременно стали недоступны банковские кредиты. «А покупатели вагонов лишь 15–20% стоимости оплачивают авансом за счет собственных средств, остальное покрывают кредиты», — указал он. В результате себестоимость вагонов превысила расходы на их покупку или лизинг. «Суточная доходность вагона составляла 500 руб., а расходы на вагон — 800 руб., наши клиенты и от продления контрактов, заключенных в 2014 году, отказались, и от заключения новых», — сообщил тогда Евгений Подъяпольский. Не помогло заводу и освоение производства инновационного полувагона (на 6–7% увеличивает грузооборот), который презентовали председателю правительства России Дмитрию Медведеву 1 апреля 2013 года.

С мая 2015 года на НКВЗ введено наблюдение, определиться с другой процедурой банкротства кредиторы пока не смогли. В то же время крупнейший из них, ПАО «Трансфин-М», предлагает восстановление произ-

водства в свете роста спроса на новые вагоны в 2016 году. «В случае введения конкурсного производства продажа залогового имущества НКВЗ возместит не более 15–20% размера долга завода», — заявил по поводу перспектив предприятия гендиректор «Трансфин-М» Дмитрий Зотов. Мы предлагаем конвертировать долг завода через так называемую процедуру замещения активов в его акции и рассчитаться ими с кредиторами пропорционально имеющейся задолженности. Восстановление производства отвечает интересам жителей региона, муниципального бюджета и государства в целом.

Другой конъюнктурный поворот, на этот раз вызванный исключительно природным фактором (малой водностью сибирских рек), сильно помогло энергетике Кузбасса, обеспечив ей значительный рост по итогам 2015 года. Общий рост в отрасли составил в прошлом году 7,6%, при этом в производстве и распределении электроэнергии — 16,7%, а в теплоэнергетике, напротив, произошел спад на 9,6%, вызванный теплой зимой 2014–2015 годов. По оценке Юрия Шейбака, директора кузбасского филиала ООО «Сибирская ге-

нерирующая компания» (СГК, основной производитель электро- и теплоэнергии в регионе), выработка тепла на станциях СГК в Кузбассе относительно стабильна и держится примерно на одном и том же уровне, поскольку зависит от того, холодная или теплая зима. А вот выработку электроэнергии определяет ситуация на оптовом рынке. На нее, в свою очередь, повлияла малая водность Ангары и Енисея, где работают крупнейшие ГЭС Сибири, и объединение двух ценовых зон оптового рынка, прошедшее во второй половине 2014 года. Это привело к увеличению спроса на электроэнергию сибирских генераторов со стороны потребителей европейской части России, включая станции СГК в Кузбассе. «Два года нет воды в сибирских реках, питающих гидроэлектростанции, и у нас есть возможность выиграть конкуренцию у других тепловых электростанций и заместить вышедшие с рынка мощности ГЭС», — отметил Юрий Шейбак.

Впрочем, рост в энергетике, и в горном машиностроении, и даже в угледобыче носит, по оценкам экспертов, в значительной степени конъюнктурный характер. Ситуация на рынках этих отраслей может сильно измениться в короткие сроки, вызвав как новый рост производства, так и глубокий спад в региональной экономике. К примеру, выработка электроэнергии на станциях СГК в прошлом году составила 19,8 млрд кВт•ч против 16 млрд в 2014 году и 14 млрд в 2013 году, но в 2012 году она была практически такой же — 19,4 млрд кВт•ч. Производство машин и оборудования в Кузбассе периодически переживает глубокие спады, как это было, к примеру, в кризис 2009 года, когда его объем сократился в два раза. Заметное влияние на промышленную динамику региона со второй половины 2014 года стала оказывать нефтепереработка, вышедшая на третье место по объему отгруженной продукции среди промышленных отраслей региона, но ее развитие зависит от стабильности всего двух компаний: новокузнецкого ЗАО «Нефтхимсервис» и кемеровского ООО «Управляющая компания „Кем-Ойл“», реализующих проекты по строительству НПЗ на севере Кузбасса.

Пока благоприятные внешние обстоятельства для кузбасской индустрии сохраняются, по итогам января — февраля 2016 года индекс промышленного производства прибавил 5,2% к аналогичному показателю 2015 года.

Игорь Лавренко

Сибирь заливает «Евро-5»

— конкуренция —

Несмотря на предоставленную федеральным правительством полугодичную отсрочку, вертикально интегрированные нефтяные компании (ВИНК) завершили подготовку своих НПЗ для перехода на производство топлива класса «Евро-5». На Омском НПЗ («Газпром нефть»), Ачинском НПЗ и в «Ангарской нефтехимической компании» («Роснефть»), которые являются основными поставщиками в Сибирском федеральном округе (СФО), модернизация мощностей завершилась еще до конца прошлого года. Поскольку ценовая политика на розничном рынке определяет крупные сетями АЗС ВИНКов, переход на новый стандарт, по мнению экспертов, может привести к волне банкротств независимых операторов топливного рынка.

Согласно техническому регламенту ТС 013/2011, вступившему в силу в конце декабря 2012 года и устанавливающему требования к автомобильному топливу, выпуск в оборот бензина и дизельного топлива стандарта «Евро-4» и ниже должен был прекратиться до 31 декабря 2015 года. Но в октябре прошлого года правительство РФ отложило на полгода (до 1 июля 2016 года) срок перехода на более качественный бензин. Об этом просили представители автопрома и нефтяные компании. Участники рынка заявили, что не успевают провести модернизацию производств. Еще одним аргументом в пользу отсрочки стал прогноз дефицита топлива в объеме от 3,8 млн т до 1 млн т. Идею отложенного перехода на более высокий класс автомобильного топлива поддержало и Минэнерго РФ, предложившее ввести дифференцированный акциз между «Евро-4» и «Евро-5» с разницей в 3,5 тыс. руб. за тонну.

Всего, как сообщили в пресс-службе Минэнерго, нефтяные компании должны были провести реконструкцию 34 установок (большая часть из них принадлежит «Роснефти») и построить 99 новых. В 2015 году было построено и модернизировано 11 установок, общий объем инвестиций составил 214 млрд руб. При этом, как отметили в министерстве, «исключительное обращение на внутреннем рынке моторных топлив экологического класса 5 не означает запрета производства иных нефтепродуктов, постав-

ки которых могут быть организованы в экспортных направлениях».

Впрочем, уже в декабре прошлого года «Роснефть» и «Газпром нефть», основные поставщики моторного топлива в СФО, объявили о завершении модернизации и о готовности к полному переходу на «Евро-5».

«Процесс перехода на выпуск топлива класса „Евро-5“ завершили сибирские НПЗ „Роснефти“ — „Ангарская нефтехимическая компания“ и Ачинский НПЗ. Ранее на выпуск нефтепродуктов класса „Евро-5“ перешли европейские НПЗ нефтяной компании. Этот переход стал возможен благодаря реализации масштабной инвестиционной программы по модернизации НПЗ», — рапортовало в своем релизе управление инфорполитики «Роснефти», не уточняя при этом объем инвестиций. По данным компании, в 2016 году планируется в целом произвести более 10 млн т автобензинов и почти 16 млн т дизельного топлива класса «Евро-5», без учета объемов производства НК «Славнефть».

«Газпром нефть» известила, что ее крупнейший, Омский НПЗ с опережением установленных государством сроков перешел на выпуск топлив стандарта «Евро-5». «Это стало возможным благодаря масштабной программе модернизации производственных мощностей завода, рассчитанной до 2020 года. В рамках завершившегося первого этапа программы были введены в эксплуатацию современные производственные объекты, в их числе — крупнейшая в России и Европе установка изомеризации легких бензиновых фракций „Изомалк-2“, комплекс гидроочистки дизельных топлив и бензинов каталитического крекинга. Инвестиции, направленные на повышение качества выпускаемых нефтепродуктов с 2007 по 2015 год, составили 100 млрд руб.», — сообщила пресс-служба компании. По данным «Газпром нефти», в 2015 году Омский НПЗ произведено свыше 4 млн т бензина и около 6,2 млн т дизельного топлива «Евро-5».

Напомним, что «Роснефть» доминирует по поставкам топлив в Красноярском и Алтайском крае, Кемеровской и Томской областях; «Газпром нефть» на 90% обеспечивает нефтепродуктами Новосибирскую область, доминирует в Омской области, а также имеет небольшие доли в других сибирских регионах. По данным Thomson Reuters KORTES, в 2015 году в СФО поставлено вы-

ше 4,5 млн т автомобильного бензина, что составило 13,2% от общего объема поставок на внутренний рынок России. Почти 98% поставок в округ пришлось на долю «Газпром нефти» (58,8%), «Роснефти» (32,9%) и «Газпрома» (6,3%). На НПЗ, расположенных в СФО, за прошлый год выпущено 17,2% от общего объема производства автобензина — более 6,7 млн т, из них свыше 60% поставлено сибирским потребителям (или около 90% от всех поставок в округ).

Небольшие сибирские НПЗ, не входящие в ВИНКи, существенной роли на рынке ГСМ, по оценкам экспертов, не играют. Так, в Коченевском районе Новосибирской области с 2008 года действует НПЗ (находится под управлением ООО «ВПК-Ойл»), объем переработки нефти на нем составляет около 0,5 млн т, и в настоящее время он выпускает в основном топочный мазут и бензин газовой стабильный (сырье пиролиза для нефтехимических производств). Попытки организации нефтепереработки частными компаниями в Томской области нельзя назвать удачными. Два проекта по созданию НПЗ (Семилюженский завод мощностью до 1 млн т компании «Томскнефтепереработка» и «ЗапСибНПЗ» на 3 млн т московского «Инком-Ивест») завершились банкротствами их инициаторов. Выручает регион Стрежевской НПЗ ОАО «Томскнефть» ВНК (принадлежит на паритетных началах «Роснефти» и «Газпром нефти»). Почти весь объем выпускаемой здесь продукции (около 300 тыс. т в год высокооктанового и низкооктанового автомобильного бензина и дизтоплива) реализуется в области.

Значительно успешнее проекты в сфере нефтепереработки реализуются в Кемеровской области. В 2010 году в Кузбассе, потребляющем ежегодно около 3 млн т нефтепродуктов, холдинг «Кем-Ойл» открыл НПЗ «Анжерский» проектной мощностью 600 тыс. т нефти в год, произведен пуск первой установки по атмосферной перегонке нефти производительностью 120 тыс. т в год. В перспективе мощность Анжерского НПЗ планируется довести до 1,2 млн т. Кроме того, ЗАО «НефтеХимСтрой» реализует крупнейший в регионе проект строительства Яйского НПЗ мощностью 6 млн т нефти в год с глубиной переработки до 93%. Инвестиции в проект оцениваются в 37 млрд руб. Первый этап, на 3 млн т сырой нефти, уже реализован. Сейчас НПЗ выпускает в год 500 тыс. т бензина

(технологическое маловязкое светлое топливо марок А и Б), 1 млн т дизтоплива, идущего на экспорт, и 1 млн т мазута.

Однако и на НПЗ «Кем-Ойл», и в «НефтеХимСтрое» еще только готовятся к производству моторных бензинов, и, естественно, это будут топлива класса «Евро-5». Как сообщили, например, в пресс-службе АО «НефтеХимСервис», на выпуск топлива «Евро-5» компания перейдет после завершения строительства второй очереди НПЗ, намеченного на конец 2019 года. О начале его реализации компания объявила в конце марта 2016 года, когда было подписано партнерское соглашение с администрацией Кемеровской области. Предполагается, что объем инвестиций во вторую очередь составит около 30 млрд руб., включая заемные средства, сроком окупаемости шесть лет. «Технологии работы второй очереди НПЗ улучшат глубину переработки нефти и позволят производить бензин стандарта „Евро-5“ и дизельное топливо, которое в основном будет реализовываться в Кузбассе и должно удовлетворить потребности региона в ГСМ», — отметили в «НефтеХимСервисе». Впрочем, уточнили в Минэнерго РФ, выпуск моторных топлив на Яйском НПЗ, допущенных к обращению на внутреннем рынке, «ожидаются не ранее 2020 года», добавив, что Федеральная антимонопольная служба России, Ростехнадзор и Росстандарт заключили с НПЗ соответствующее четырехстороннее соглашение.

Как отмечают участники рынка, переход на новый стандарт не окажет ощутимого влияния на формирование цены топлива. В Минэнерго, когда речь шла о возможности переноса сроков перехода на «Евро-5», говорили, что «цены теоретически подняться не должны». Впрочем, по мнению экспертов Thomson Reuters KORTES, «ценовая политика на розничном рынке все равно будет определяться крупными сетями АЗС ВИНКов, которые всегда обеспечены необходимыми ресурсами».

Президент Ассоциации независимых нефтетрейдеров «Сибирь-ГСМ» Юлия Золотовская отметила, что из-за перехода на «Евро-5» в рознице Новосибирской области никаких потрясений ждать не стоит, так как независимые участники рынка закупили такое топливо у ВИНКов начиная с 2015 года. Однако уже складывающаяся ценовая динамика не представляется ей оптимистичной. «За февраль — март 2016 года рост оптовой це-

ны на бензины составил порядка 20%, что является ничем не оправданным ростом аппетита ВИНКов. Этот рост уже поглотил и годовую инфляцию, и будущий рост акциза (с 1 апреля), поэтому в текущем году, как и обычно, ничего прогнозировать нельзя. Отт растет интенсивнее, розница, как всегда, с помощью чуткого руководства регуляторов сдерживается, в результате чего независимая розница вновь в печальном положении», — заметила она.

Поскожа Золотовская не исключила, что в ближайший год Новосибирскую область ждет волна банкротств независимых сетей АЗС, «аналогичная той, что мы видим сейчас в Алтайском крае, где пять нефтетрейдеров банкротятся по искам банков».

По данным Алтайского топливного союза (АТС), с начала года у «Газпром нефти» оптовая цена бензина Аи-95 выросла в крае на 4 тыс. руб. за тонну, до 41 тыс. руб. Аи-92 — на 5,2 тыс. руб., до 40,3 тыс. руб. «Роснефть-Алтайнефтепродукт», по данным АТС, в настоящее время не осуществляет оптовые продажи на региональном рынке. При этом в рознице цены на бензин «Газпром нефти» и «Роснефти» снизились в среднем на 50–80 коп. за литр. В этих условиях, как отметил президент АТС Юрий Матвейко, чтобы сохранить бизнес, недобросовестные владельцы АЗС идут даже на подлог: «ВИНКи при повышении оптовых цен удерживают розничные. Это ставит на грань убыточности независимые компании. Некоторые владельцы АЗС покупают на небольших НПЗ не облагаемое акцизами некачественное топливо, „дорабатывают“ его на своих нефтебазах, повышая октановое число разными присадками, и выставляют цены ниже, чем у АЗС ВИНКов, торгующих топливом стандартов „Евро-4“ и „Евро-5“», — пояснил он. По последним данным Государственного центра стандартизации, метрологии и испытаний в Алтайском крае и Республике Алтай, около 70% проб дизельного топлива и около 30% проб бензина с АСЗ и нефтебаз двух регионов не соответствуют требованиям технического регламента.

«Безусловно, ценовая ситуация благоприятна для сетей АЗС, принадлежащих ВИНКам. За счет внутренних цен они могут оперативно перераспределять издержки между добычей, переработкой и продажей», — соглашается эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев.

Юрий Белов

Экономика региона

Кредитование в профиль

— административный ресурс —

По наблюдениям Ирины Травниной, председателя совета директоров НП «СибАкадемСофт», господдержку получить не сложно. «Условия на сайтах указаны, программа работает, поэтому не воспользовались этим предложением только ленивые. Правда, существуют определенные критерии: наращивание количества рабочих мест (а на предприятии, например, текучка кадров); рост выручки и прочее. На примере своей компании могу сказать, что рост не всегда равномерный: в один год лучше, в другой — хуже, поэтому условия не всегда могут быть выполнены. В результате поддержку нужно вернуть и пять лет компания не может участвовать в этом конкурсе. На мой взгляд, это несправедливо. Хотя я не жалею: получила помощь в трудную минуту, а потом, в лучшее время, вернула средства», — поделилась опытом госпожа Травнина.

С идеей пересмотра критериев предоставления господдержки бизнес, по ее словам, обращался в законодательное собрание Новосибирской области. Если изменения действительно примут, большое количество предприятий смогут этим воспользоваться.

Оценка рисков и перспектив

На поддержку со стороны государства в первую очередь рассматривают начинающие бизнесмены. У только что образованной компании часто нет оборотных средств и ликвидного имущества, которое могло бы войти в залоговое обеспечение по кредиту. Беззалоговые же кредиты банки сейчас практически не выдают. «Если кредит мы хотим взять в размере 3 млн, то залог должен быть на 5 млн. Банки особо навстречу не идут. Думают даже не о том, как заработать деньги, а как их не потерять», — приводит пример директор ООО «ВРК-Текстиль» Александр Крайников. — В любом случае система кредитования устроена так, что головой отвечает учредитель, дирек-



В условиях растущего влияния государства на банковскую систему и реальный сектор рынок кредитных услуг сохраняет емкость, хоть и меньшую, чем в годы активного экономического роста

тор, а не компания. Например, мы работали с оптом, а в 2013 году решили уйти в производство. Нужны были деньги для реализации этой идеи. Своих накоплений было недостаточно, поэтому решили взять кредит. Полгода обивали пороги всех банков, в итоге получили кредит частично на организацию, а частично с учредителем на себя как на физлица.

Наиболее болезненным вопросом в отношениях предпринимателей и банков, по словам участников рынка, остается высокая процентная ставка. В сфере кредитования малых и средних предприятий ситуация осложняется отраслевыми особенностями бизнеса заемщика. Например, специфика зернового рынка существенно сужает выбор потенциальных кредитных учреждений, с которыми можно сотрудничать.

Профильные залоговые и риски, сетуют предприниматели, понятны далеко не всем банкам. Как, впрочем, и не всем заемщикам. «С одной стороны, кредиты — это рычаг для развития бизнеса, однако во всем нужна мера, поскольку соблазн нарастить кредитную массу зачастую приводит к точке невозврата, когда — по объективным причинам — у заемщика уходит возможность обслуживать как процентную нагрузку, так и тело кредита. Эту ситуацию мы периодически наблюдаем в своей отрасли. Стоит отметить, что даже при умеренном размере кредита для малого и среднего бизнеса чувствительны издержки на его обслуживание, особенно в начале пути», — говорит генеральный директор ЗАО «Новосибирсклебопродукт» Сергей Соколов, представляющий новосибирское региональное отделение всероссийского объединения предпринимателей «Опора России».

Еще одной высокорисковой с точки зрения банкиров сферой является IT. «Кроме компьютеров, людей и программ, ничего нет. Для банков программное обеспечение, которое

мы выпускаем, не является гарантией, поэтому кредит получить довольно сложно. Можно, конечно, под госгарантии, но это сложно, и долго, и суммы там небольшие. Обычно в таких случаях компании ищут инвесторов, которые просто поверят в проект и профинансируют», — поясняет Ирина Травнина.

Несмотря на все сложности с оценкой рисков, кредитование малого и среднего бизнеса для многих банков является стратегически важным. «Клиентам данной категории уделяется особое внимание. Сегодня мы активно кредитруем компании МСБ на цели пополнения оборотных средств, приобретения техники и оборудования. Среди клиентов Сибирского банка востребованы продукты под залог приобретаемого имущества, которыми компании также активно пользуются», — рассказала Наталья Левченко, начальник отдела продаж малому бизнесу Сибирского банка ПАО «Сбербанк».

В ЛОКО-Банке предприятия МСБ предлагают кредиты, депозиты, гарантийные инструменты и расчетно-кассовое обслуживание. «Особенно востребованы сейчас два вида деятельности. Во-первых, работа в партнерстве с МСП Банком по финансированию бизнес-целей клиентов. Это сотрудничество позволяет предоставлять заемщикам денежные ресурсы по привлекательной ставке, а иногда и с возможностью покрытия необеспеченной части Агентством кредитных гарантий. Последние несколько лет мы активно привлекаем средства от МСП Банка и размещаем их на бизнес-цели наших клиентов. Во-вторых, банковские гарантии, в том числе по обеспечению исполнения государственных и муницип-

альных контрактов (44-ФЗ и 223-ФЗ), а также контрактов, заключаемых в целях реализации региональных программ по проведению капитального ремонта многоквартирных домов, модернизации систем коммунальной инфраструктуры на условиях федерального закона от 21 июля 2007 года №185-ФЗ», — поясняет Наталья Цапура, директор филиала «Новосибирск» КБ «ЛОКО-Банк» (АО). По данным банкиров, чаще всего кредитуются предприятия АПК, оптовой и розничной торговли, сферы услуг, а также строительной и обрабатывающей отраслей. В последние годы активно развивается сфера государственных контрактов.

Рынок кредитных сделок, как и многие другие, по наблюдениям экспертов, претерпевает значительные изменения. Это касается оценки реальных кредитных рисков, залоговой обеспечительной базы и, что особенно актуально сегодня, ответственности заемщика нормативам ЦБ в части реальности деятельности. По последнему параметру нормативы значительно ужесточились в 2015–2016 годах, наравне с регулированием операций клиентов в рамках 115-ФЗ по легализации доходов. «То есть теперь банки оценивают клиентов не только в части реальной платежеспособности и залоговой массы, но и соответствия нормам и критериям легальности деятельности, предписанным ЦБ. Здесь и параметр реального местонахождения клиента, и официальной базы оплаты труда сотрудников, и соотношение налогооблагаемой базы к объемам деятельности клиента, и прочие факторы. Все эти характеристики напрямую влияют на объемы формируемых резервов по ссуде, а

значит, и на доходность кредитного проекта для банка», — пояснила Наталья Цапура. Сегодня, по ее наблюдениям, создается новая реальность взаимодействия между банком и клиентом, растет многофакторность оценки рисков. Вместе с тем собственники бизнеса, стремящиеся сохранить и развивать свое дело в дальнейшем, не первый год наблюдают эти тенденции и уже приступили к изменению управленческих моделей построения бизнеса и созданию новой системы отчетности на предприятии.

Несмотря на все более нарастающее влияние государственного регулирования на банковскую систему и реальный сектор, новые экономические и политические реалии ведения бизнеса, рынок кредитных сделок, по оценкам отраслевых экспертов, имеет емкость, хоть и не настолько большую, как в годы активного экономического роста. «Сохранение как позиций банков в сегменте кредитования МСБ, так и сохранения для кредитных учреждений платежеспособности самих предприятий — вопрос своевременной адаптивности внешним факторам и изменениям рынка. Малые предприятия имеют в этом вопросе неоспоримое преимущество. Управленческая и организационная гибкость модели построения бизнеса позволяет им производить перестройку в кратчайшие сроки, а сотрудничество с банком-партнером дает возможность своевременно получить обратную связь и профессиональную консультацию по важнейшим аспектам экономической конъюнктуры», — убеждена госпожа Цапура.

Мария Тищенко

«У многих складывается впечатление, что мы только должны давать деньги»

— интервью —

— Насколько корректно мнение о том, что предприятия малого и среднего бизнеса во многом работают в теневом секторе экономики?

— Я считаю, что малый бизнес — не теневая сфера. Даже если посмотреть на те цифры, о которых я сказала: предприниматели финансово активны, создают новые рабочие места, но и есть свои нюансы.

— Перспективы развития малого и среднего бизнеса в Новосибирске есть?

— Перспективы есть: сложившаяся экономическая ситуация для одних предпринимателей — это убытки и все, что с ними связано, для вторых — оптимизация, а для третьих — возможность выйти на новые рынки, попробовать другие форматы. Ко мне часто обращаются представители компаний, которые рады этим кризисным моментам как раз из-за возможности оптимизировать свое производство. Они стали больше внимания уделять автоматизации, потому что зачем держать 20 человек, когда можно приобрести оборудование и обучить одного. Конечно, есть и противоположные ситуации: приходят предприниматели, у которых огромное количество кредитов, залоговых обязательств. Это те реалии, в которых работаем.

— С какими проблемами предприниматели сталкиваются чаще?

— Каждый год список проблем меняется. Я сторонник различных исследований. Например, по данным организации «Опора России», в 2012 году ключевыми проблемами малого бизнеса были: на первом месте — кадры, на втором — все, что связано с налогами и администрированием, на третьем — финансовые трудности. Исследования, проведенные нашим комитетом в 2013 году, показывают, что перечисленные общероссийские тенденции сохранились, а в 2014 и первом полугодии 2015 года картина изменилась: лидировать стала проблема доступности финансовых ресурсов, далее — дешевой аренды и проблема наличия квалифицированных сотрудников, подготовки кадров.

— Чем сегодня власть может помочь бизнесу?

— Наша поддержка больше направлена на создание коммуникационных форматов, где предприниматель мог бы решить свою проблему, найдя конкретного чиновника,

контакт с другим предпринимателем. В целом деятельность можно разделить на пять направлений. Первое — финансовая поддержка. В формате гранта для начинающих предпринимателей мы занимаемся возмещением субсидий: они должны сначала понести какие-то затраты. Например, в 2014 году было около 60 заявок, а в 2015-м — 270, из них 20 и 107 соответственно получили государственную поддержку. Это говорит о доверии со стороны предпринимателей. Вопреки бытующему мнению о том, что «гранты одним и тем же раздаем», конкурсная процедура сделана так, что одна компания может получить грант только один раз в своей жизни. В прошлом максимальная сумма равнялась 300 тыс. руб., а в конце 2015 года увеличилась до 500 тыс. руб. Мы субсидируем все вопросы, связанные с компенсацией кредитных платежей, лизинговых, участие в ярмарках, пополнение оборотных средств.

Второе и третье направления — имущественная и образовательная поддержка предпринимателей. Помимо работы традиционного фонда муниципального имущества в межведомственном формате, который на льготных условиях предоставляет помещения, существуют два бизнес-инкубатора. В первом находятся 20 компаний-резидентов, которые преимущественно занимаются сферой торговли, услуг и так далее. В 2015 году в Новосибирске впервые появился бизнес-инкубатор производственного формата (более 4,5 тыс. кв. м), в котором присутствует несколько десятков компаний, работает около 100 человек.

Больше всего спросом пользуется образовательная поддержка: на площадке нашего комитета по итогам 2015 года было проведено 105 семинаров. Например, меняется законодательство — мы проводим разъяснительную работу. Сейчас помимо этого формата мы решили запустить новый проект для стартапов — «Бизнес-драйв»: мы отбираем предпринимателей (из 400 человек — 120) и сопровождаем их от идеи до конкретного бизнеса. Из 120 участников 80 открыли свой бизнес, по итогам двух месяцев работы их компаний оборот составил 300–500 тыс. руб.

Четвертое направление нашей работы — событийное: организуем различные площадки, форумы, для того чтобы бизнес мог видеть на них как минимум партнеров, как мак-

симум конкурентов, имел возможность доступа ко всем чиновникам, которые, по их мнению, бывают порой недоступны. Появился форум малого бизнеса с брендом «Сделано в Новосибирске», его мы делаем совместно со Сбербанком. Для начинающих предпринимателей у нас есть такой формат, как конгресс «Молодые миллионеры Сибири», который мы проводим совместно с Альфа-Банком. Есть также коммуникационные форматы — бизнес-завтраки и ужины, на которые в качестве спикеров мы приглашаем успешных предпринимателей.

Пятое направление деятельности комитета связано с популяризацией предпринимательства. В информационном плане мы делаем большую ставку на популярные социальные сети, они эффективны. В продвижении предпринимательства также используем различные бизнес-миссии. В прошлом году, например, отправили делегацию в Китай, сейчас в Монголию собираемся ехать, поскольку там есть определенные партнерские отношения.

— С чем чаще бизнес приходит к власти, на какую помощь он рассчитывает?

— С абсолютно разноплановыми вопросами. Во-первых, приходят, когда сталкиваются с проблемами взаимодействия с разрешительными и надзорными организациями. Во-вторых, когда нет понимания каких-то юридических основ, например изменилось земельное, налоговое законодательство. В-третьих — когда нужна финансовая поддержка. У многих складывается впечатление, что мы только должны давать деньги, но этот вид поддержки не является ключевым. Главное — создание комфортной среды для предпринимателей, в которую должна входить финансовая поддержка. Еще обращаются с вопросами, связанными с государственным заказом. Порой к нам приходят предприниматели, готовые инвестировать сами, и они ищут такие проекты. На основании этих обращений мы и стараемся реализовывать нашу муниципальную политику в отношении поддержки предпринимателей. Кстати, консультацию можно получить не только в самом комитете, но и в информационно-консультационных пунктах для предпринимателей, которые работают на площадках районных администраций.

Беседовала Мария Тищенко

Кредитование малого и среднего бизнеса в Новосибирске

| № | Банк | Количество продуктов | Средняя ставка | Сумма | Срок |
|----|----------------|----------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------|
| 1 | Акцепт | 15 | От 16,5%* | От 100 тыс. до 60 млн руб. | 3 месяца — 10 лет |
| 2 | Альфа-Банк | 18 | От 14% | От 300 тыс. руб., но не более \$1,1 млрд | 3 месяца — 10 лет |
| 3 | ВТБ24 | 9 | От 14,5% | От 850 тыс. до 150 млн руб. | 1 год — 10 лет |
| 4 | Глобэкс | 2 | Не указана | От 500 тыс. до 30 млн руб. | 0,5 года — 7 лет |
| 5 | Левобережный | 6 | От 16 до 23% | От 50 тыс. до 20 млн руб. | 3 года — 10 лет |
| 6 | ЛОКО-Банк | 6 | От 12,5% | От 300 тыс. до 10 млн руб. | 1 год — 10 лет |
| 7 | МДМ Банк | 9 | Обсуждается с клиентом индивидуально | От 500 тыс. до 200 млн руб. | 1 год — 10 лет |
| 8 | Промсвязьбанк | 5 | Есть программа плавающих ставок | От 500 тыс. до 120 млн руб. | 1 год — 5 лет |
| 9 | Россельхозбанк | 23 | Процентная ставка зависит от сроков кредитования и структуры обеспечения | От 100 тыс. до 200 млн руб. | 1 год — 10 лет |
| 10 | Сбербанк | 20 | От 2,66 до 23% | От 150 тыс. до 1 млрд руб. | 0,5 года — 10 лет |

* Обсуждается с клиентом индивидуально. Источник: собственные данные банков.

БАНК АКЦЕПТ

Делаю больше с кредитом банка «Акцепт»!

Кредиты бизнесу от 14% годовых

Условия кредитования под поручительство Фонда:
Сумма кредита - от 1 млн. до 60 млн. руб.
Срок кредита - от 3 до 60 месяцев. Лимит поручительства на одного Заемщика - до 50 млн. руб., но не более 70% от суммы кредита. Комиссия за открытие лимита - 1% от суммы лимита кредитования.
Обеспечение - поручительство Фонда, поручительство собственников, залог имущества от 30% от суммы кредита.

8-800-100-2737 | www.akcept.ru

Экономика региона

Где отдыхают сибиряки



СТОИМОСТЬ ПРЯМОГО ПЕРЕЛЕТА ИЗ МОСКВЫ, тыс. руб. (туда/обратно)



ТУРПОТОК, млн чел.

| | 2014 | 2015 |
|-----------------------|------|---------|
| Новосибирская область | 0,57 | — |
| Томская область | — | 0,65 |
| Кемеровская область | — | более 1 |
| Алтайский край | 1,64 | 1,9 |
| Республика Алтай | 1,5 | 1,83 |



Кол-во объектов размещения

| | Кол-во объектов размещения | Кол-во мест одновременного размещения, тыс. |
|-----------------------|----------------------------|---------------------------------------------|
| Новосибирская область | 321 | — |
| Томская область | 189 | — |
| Кемеровская область | 85* | — |
| Алтайский край | 644 | 50,8 |
| Республика Алтай | 279 | 13,65 |

* На специализированных курортах.

ЧИСЛО СИБИРСКИХ ГОРОДОВ С ПРЯМЫМИ МЕЖДУНАРОДНЫМИ ВЫЛЕТАМИ



По итогам 2015 года доля туризма в ВРП составила **более 7%**, рост цен на туристические услуги — **около 5%**

13 МЛН РУБ.

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ТУРИСТИЧЕСКУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ В 2015 ГОДУ ИЗ БЮДЖЕТОВ ВСЕХ УРОВНЕЙ

Доля туризма в ВРП — **около 1%**

1,3–2,5 тыс. руб.

3,3 МЛН РУБ.

ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛИЗАЦИЮ ГОСПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО И ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В 2016 Г.

Доля туризма в ВРП — **около 1%**

2,5–5 тыс. руб.

4,266 МЛРД РУБ.

ИНВЕСТИРОВАНО В СФЕРУ ТУРИЗМА В 2015 ГОДУ

3,974 МЛРД РУБ.

ПЛАНИРУЕМЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В 2016 ГОДУ

Стоимость размещения в сутки

НАПРАВЛЕНИЯ ЛЕТНИХ ЧАРТЕРНЫХ ПРОГРАММ ИЗ СИБИРИ



217 млн руб. получил консолидированный бюджет региона от туристической деятельности.

В среднем на **11%** возросла стоимость комплекса туристических услуг в 2015 году (размещение на **15,5%**, питания на **4,9%**).

Источники: администрация Алтайского края, Томской, Кемеровской области, правительство Новосибирской области, Республики Алтай, портал Skyscanner, Росстат, Сибирский туристический портал.

«Продвигая единый бренд „Сибирь“, мы имеем гораздо больше возможностей для успеха»

— стратегия —

Развитие туристической отрасли региональными властями признано одной из основных точек роста сибирских территорий. О том, что сегодня делается на местах в этом направлении, рассказал руководитель комитета по международному сотрудничеству, продвижению территорий и развитию въездного туризма Новосибирской ассоциации туристических организаций ВИКТОР ДАНН.

— Вы одним из первых в Новосибирской области сделали ставку на развитие внутреннего туризма. На ваш взгляд, когда произошел переломный момент, позволивший начать работу в этом направлении?

— Как экономист, я понимал, что словосочетание «прием и внутренний туризм» связано с инвестициями, развитием рынка, созданием новых рабочих мест. С тем, что должно что-то притекать, поэтому еще 16 лет назад в своей компании организовал отдел инкаминга. Люди, которые приезжают сюда, как раз привозят деньги, те самые инвестиции. Мы почему-то долгое время занимались проблемами выездного туризма. Это парадокс, когда на государственном уровне только и думали о том, как организованно вывезти всех за рубеж и защитить таких туристов. Я отлично понимаю людей, перед которыми в девяностых годах открылись границы. Это нормально — поехать познать мир, узнать новое, познакомиться с традициями и культурой других стран и достойно отдохнуть.

Социально-экономическое развитие влияет в целом на любой бизнес, но особенно на туристическую отрасль. Она целиком и полностью зависит от материального благополучия общества. Когда появляются деньги, люди начинают думать не только о том, что купить в магазине и чем накормить семью, но и о досуге, отдыхе, здоровье, наконец. Но есть еще один важный момент, который, несомненно, сыграл свою роль. Само развитие сильно зависит от приоритетов, от взглядов первых лиц. Когда власть — от федерального до регионального уровня — говорит, что туризм — наше все, локомотив, драйвер, одна из самых серьезных инвестиционных составляющих развития территории и экономики, многих направлений деятельности человека, ситуация начинает меняться.

Мы долгое время не замечали, что развитие выездного туризма, по сути, развитие внутренних рынков страны. Это уни-



версальный механизм. Он вдруг появился вчера или сегодня? Нет. Все мировое сообщество занимается выездным туризмом, и весьма эффективно, привлекая через туристов огромные потоки инвестиций в экономику страны, в сферу услуг. Сегодня каждому ясно, что услуги являются основой развития экономики. Люди знакомятся со страной, покупают недвижимость, открывают бизнес. Это и есть инвестиции. Мы, к сожалению, много говорили о вывозе денег из страны и мало обращали внимания на опыт развитых туристических стран. Потоком денег шли в Турцию, Египет, сейчас — в Таиланд и Вьетнам. Не надо изобретать велосипед. Он давно изобретен. Есть серьезный опыт развития внутреннего туристического рынка в других странах. Взять хотя бы Китай, Южную Корею. Азиатский континент — уникальная площадка для подражания.

— У нас есть успешные проекты в части формирования туристического продукта и организации отдыха в регионах?

— Есть локальные успехи, такие как Сочи, Алтайский край, где сделано очень многое. Но в целом пока модель системного экономического развития, на мой взгляд, отсутствует. У нас то одна, то другая крайность.

Нельзя идти по пути развития отдельных площадок и развивать туризм и экономику только за счет государственных денег. Пока мало где в этот процесс включен бизнес. Это ненормально. Да, власть создает разные структуры, которые должны вносить

вклад в развитие отрасли. Однако довольно часто работают они крайне неэффективно, а порой ради галочки и освоения бюджетных средств.

Мы много говорим о развитии малого и среднего бизнеса, но когда доходит до дела, то получается, что МСБ себе дороже в чем-то участвовать. Много законодательных ограничений. Законодатели, создав систему закупок, ограничили дееспособность сторон и довели систему до абсурда.

Но я все-таки оптимистично смотрю на ситуацию. Заметно движение в Новосибирской области. Конечно, все это надо было делать не сегодня, а вчера. Но уже хорошо, что впервые совместно с региональным правительством выпущена туристическая карта Сибири. Объявлено о создании туристско-информационного центра, запуске специального портала. Ведь не только Горный Алтай или Алтайский край могут похвастаться природой. У нас есть Обское водохранилище, лес, горы, соленые озера. И сейчас появилось понимание того, что возможность развивать туризм в области не хуже и имеет перспективы, особенно учитывая транспортную составляющую.

— Недавно в Новосибирской области побывала группа туристов и туроператоров из Китая, следующая по Великому китайскому пути. Об этом проекте много и давно говорили. Можно сказать, что он состоялся?

— Идея организовать такой тур появилась еще лет десять назад. Эта тема поднималась на одном из координационных советов межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение» в Красноярске, в котором принимали участие представители регионов. Было желание сделать тур по железной дороге по местам Великого китайского пути. Стоило серьезных усилий со стороны регионов, чтобы проект сложился и охватил крупные города, лежащие на караванном пути XVIII–XIX веков: Чита—Улан-Удэ—Иркутск—Красноярск—Новосибирск—Екатеринбург. Сейчас он включен в перечень федеральных маршрутов в стратегии развития туризма в России.

Какова будет его судьба, покажет время. В перспективе, при включении в проект, весь путь от Китая до Европы, вся программа может состоять из отрезков, рассчитанных на освоение в течение нескольких лет. Например, в один год Чита—Новосибирск, потом Новосибирск—Екатеринбург, Москва. Так, условно говоря, мы могли бы привлечь огромное количество китайцев, и не только. Вообще всех жителей регионов АТР и ев-

ропейской части. И предлагать им не разовое путешествие, а целый ряд программ. В этом интерес и будущее проекта. Пока эта тема рассматривается несколько локально, но, думаю, это от отсутствия фантазии и понимания интереса иностранцев к нам.

Что бы ни говорили, мы слабо продвигаем Россию в целом и Сибирь в частности. У меня на стене висит карта мира, ей больше двадцати лет. Как была Сибирь белым пятном для мировой общественности, так и есть. Мы слабо занимаемся продвижением. Нет единого концепта. Есть отдельные, локальные проекты со стороны федеральной и региональной власти. А для создания спроса необходимы финансовые вложения, необходима кооперация власти и бизнеса.

— Какие проблемы стоят на пути развития внутреннего туризма?

— Первое: он возможен только при наличии транспортной составляющей. Чтобы осваивать территорию Сибири, нужен транспорт и дороги. Второе — сервис. Гостиничный фонд в последнее время значительно увеличился и улучшился, к нам зашли отели с мировым именем, но нет элементарного — нет гидов-переводчиков. Школа «Интуриста», «Спутника» потеряна. Мало людей, которые получили образование экскурсоводов со знанием иностранных языков. Все готовится на колени. Исходит из инициативы отдельных людей. Даже сейчас, вкладывая деньги в развитие, можем все быстро потерять, скомпрометировать. Самое плохое в турбизнесе — обмануть ожидания людей. Проблема в том, что в туризме нет нормального законодательного решения, нормального управления, общей системы. Полагаю, что пока не будет отраслевого министерства — туризм будет находиться в роли пасынка. Новый глава Ростуризма Олег Сафонов подсчитал, что 55 направлений деятельности человека увязаны в контексте с развитием туризма. Отрасль влияет на состояние дорожно-транспортного комплекса, самого транспорта, отельной, ресторанной инфраструктуры, на сельское хозяйство — люди приезжают и хотят кушать. На развитие ремесленничества. Я не раз говорил, что мы можем зарабатывать миллиарды инвестиций, в том числе от деятельности ремесленников.

— Сейчас все большую популярность приобретает деловой, медицинский туризм. Регионам Сибири под силу освоить эти направления?

— Новосибирск — город событий. И уникальность города в этом очевидна. Посмотрите, сколько тысяч людей к нам приеха-

ли на затмение Солнца. Но есть и другие события — культурные, спортивные, ресторанные, бизнес-конференции и выставки, которые достойно представлены благодаря открытию «Новосибирск Экспоцентра». Событие — уникальный инструмент не только для зарабатывания денег, но и для продвижения территорий.

Мы находимся на стыке дорог. В свое время я писал статью, в которой назвал Новосибирск сибирским Сингапуром. Сингапур находится в середине мегарегиона под названием Юго-Восточная Азия. Люди прилетают в Сингапур и летят дальше, потом обратно. И они сделали уникальную вещь: предоставили туристам право на три дня безвизового пребывания.

Сейчас у нас прорабатывается этот вопрос. Но так ли нам это подойдет? Еще для Москвы и Санкт-Петербурга актуально. Или для портового Владивостока. Но при наших огромных территориях за три дня ничего не увидишь. Совместно с авиакомпанией S7 готовим тур для китайских туроператоров, агентств и прессы через Новосибирск на Алтай. Хотим показать Белокуриху, мараловодческие хозяйства, сводить в казино. Показывать красоту Алтая. Пять дней минимум на это запланировано. Конечно, нужно включать Новосибирск и Академгородок — этим очень интересуется иностранный турист.

Одна из тем, которая лежит на поверхности: нужна кооперация. Надо объединяться, чтобы эффективно сработать на всю территорию, а не на локальный проект. Регионы почему-то зажаты. Такие княжеские уезды, которые дальше региона видеть не хотят или не могут. Объясняют тем, что законы и порядок использования средств регламентированы настолько, что не позволяют эффективно подходить к развитию территории. Но очевидно, что за рубежом надо продвигать не территорию Новосибирской, Томской областей, Алтайского или Красноярского края, а Сибирь в целом — бренд, уже известный во всем мире.

Продвигая единый бренд «Сибирь», мы имеем гораздо больше возможностей для успеха. Потому что само по себе продвижение довольно дорогостоящее удовольствие. Пожалуй, пока серьезным перспективным проектом можно назвать Красноярск—Хаккасия—Тува, который активно развивается. Эти регионы как-то более тесно сотрудничают и продвигают совместно свою огромную территорию. Почему бы Западной Сибири не объединить усилия в продвижении и формировании межрегионального туризма?

Вера Невская