



Экономика региона

Вторник 31 мая 2016 №94



kommersant.ru

14 Как банки решают проблему просроченной задолженности населения

15 Что мешает сибирским автоперевозчикам возить грузы из Китая

Новосибирский рынок новостроек столкнулся с беспрецедентным переизбытком — 4,2 млн кв. м готовы к продаже, однако спрос есть только на треть предложений. К такому выводу пришли эксперты, проанализировав работу строительного сектора в первом квартале 2016 года. Доля однокомнатных квартир и студий на рынке строящегося жилья составляет 60%. И спрос на них снижается. Не за горами падение цен, убеждены авторы исследования. Однако у застройщиков другой взгляд на проблему: рыночная ситуация тяжелая, но вовсе не критичная.

Однокомнатные квартиры больше не в тренде

— стройиндустрия —

Много как никогда

Как рассказал „Ъ“ директор по управлению проектами и инвестициями ГК «Елка девелопмент» Максим Марков, анализ платежеспособного спроса и предложения на рынке недвижимости в первом квартале 2016 года показал, что проблема переизбытка на новосибирском рынке усугубляется. По данным ГК, на территории Новосибирской агломерации (включает Новосибирск, Бердск, Искитим, Обь, п. р. Краснообск и наукоград Кольцово) сейчас продается около 4,6 млн кв. м жилья на вторичном рынке и 4,2 млн кв. м — на первичном. «Домохозяйства физически способны купить не больше 1,5–1,7 млн кв. м жилья в год в обоих секторах. С учетом повышения рисков в долевого строительстве можно предположить, что в новостройках в этом году будет приобретено не более 800 тыс. кв. м. Следовательно, квартиры в строящихся домах будут продаваться в течение шести лет», — говорит господин Марков.

В Новосибирске зарегистрировано 568 новостроек. Только в двух домах проданы все квартиры, в 311 строящихся и 84 сданных домах продажи идут, но строятся еще 171 дом, где продаж еще нет. «К последней категории относятся объекты, строительство которых находится на начальном этапе, с низкой степенью готовности или ведется слабыми темпами, а 49 строек вовсе заморожены и признаны проблемными», — поясняет Максим Марков. Напомним, в 2015 году в Новосибирске сдан рекордный объем жилья — 1,71 млн кв. м (132 многоквартирных дома и 1 464 малоэтажных и индивидуальных строения). До конца текущего года планируется построить 1,4 млн кв. м.

Особенно критично переизбыток в сегменте малометражного жилья, отмечают в ГК «Елка девелопмент». «Доля однокомнатных квартир и студий на новосибирском рынке новостроек составляет 62%, на вторичном рынке объем таких предложений 46%, в то время как в 1990-х годах их было 25%. Сегодня Новосибирск как никогда готов к приему большого количества одиноких жителей, студентов, пенсионеров и бездетных пар, но городу нужно жилье завтрашнего дня», — считает господин Марков.

Аналитики ГК «Елка девелопмент» предсказывают в ближайшие месяцы снижение цен на однокомнатные квартиры, вплоть до себестоимости строительства. «На такое развитие событий указывают две тенденции», — говорит Максим Марков. — Первая: доля населения, располагающего возможностями приобрести жилье, за прошедший год



Оживление спроса на новосибирском рынке новостроек эксперты ожидают не раньше осени 2017 года

снизилась с 23 до 14%. Вторая: впервые за 10 лет рост цен на жилье оказался ниже инфляции. А значит, у инвесторов больше нет возможности зарабатывать на недвижимости. Ведь однокомнатная квартира — главный спекулятивный продукт на рынке». Если до кризиса средняя рентабельность строительного бизнеса оценивалась в 50%, то сейчас — в 20%.

Дело в инфраструктуре

Решить проблему переизбытка на рынке новостроек можно, только изменив подход к бизнесу, считает генеральный директор ГК «Стрижи» Игорь Белокобыльский. «Люди уже мало адекватной цены квадратного метра и транспортной доступности, им нужна комфортная среда обитания. Это удобные планировки квартир, благоустроенная придомовая территория, близость социальной, транспортной и коммерческой инфраструктуры. Но многие строительные компании мыслят исключительно ценовыми категориями, строя „муравейники“ на отшибе с квартирами-студиями по 20 кв. м. И у них сегодня действительно есть проблемы», — говорит господин Белокобыльский. По его словам, доля однокомнатных квартир и студий в строящихся домах ГК «Стрижи» составляет 50%. «Для нас это совершенно комфортно. По нашим покупателям я не вижу тенденцию, что од-

нокомнатные квартиры перестали быть востребованы».

«Люди стали обращать внимание на качество стройматериалов, организацию строительных площадок», — соглашается с коллегой директор по маркетингу и продажам компании «Сибкадемстрой» Динар Зарипов. — Критериями в оценке жилья стала архитектура дома, навигация в холлах, ландшафтный дизайн». В общем объеме строящегося «Сибкадемстроем» жилья доля однокомнатных квартир составляет 40–45%.

«Из-за нестабильной экономической ситуации люди отдают предпочтение объектам с высокой степенью готовности, которые сдаются в ближайшие три–шесть месяцев», — комментирует сложившуюся ситуацию на строительном рынке президент компании «Строймастер» Евгений Коновалов. — Многие потенциальные покупатели не могут продать старое жилье, чтобы приобрести квартиру большей площади в новостройке, — все это в совокупности

влияет на продажи, сделки становятся более долгими и сложными».

Ни один из опрошенных „Ъ“ застройщиков не назвал количество непроданных квартир в своих домах, но все отметили, что остатки не критичны. Тем не менее рынок полон слухов, что большинство крупных строительных компаний имеют на балансе сотни непроданных квартир. Известно, что в конце 2015 года промышленно-строительный концерн «Сибирь» обратился к мэру Новосибирска с просьбой забрать квартиры в счет арендной платы за земельные участки. Тогда, по словам начальника департамента земельных и имущественных отношений мэрии Новосибирска Георгия Жигульского, в новостройках компании непроданными оставались 800 квартир. Но, поскольку Бюджетный кодекс не позволяет производить такие взаимозачеты, власти не смогли помочь строителям.

«Если у застройщика после сдачи дома „зависает“ больше 10–15% квар-

тир — это четкий сигнал: ребята, вы налепили не те пельмени или шили не то пальто», — подчеркивает Игорь Белокобыльский.

Впрочем, по словам руководителя отдела новостроек офиса агентства недвижимости «Жилфонд» на Красном проспекте, 13, Григория Яковсона, снижение объемов сделок на рынке строящейся недвижимости практически не влияет на ликвидность малометражного жилья. «Доминирование предложения однокомнатных и студий никаким явным образом не влияет на рынок. Дело в том, что даже в сегменте однокомнатных квартир существует широкий диапазон возможных вариантов, доступны как бюджетные предложения в 16 „квадратов“, так и огромные квартиры площадью 90–120 кв. м. Ценовой коридор здесь от 1,5 до 8 млн руб.».

Нужны коррективы

Смещение спроса в сторону двух- и трехкомнатных квартир станет в ближайшие годы рыночной тенденцией, убеждены эксперты. Процесс этот уже идет. Застройщики пересматривают планировки как перспективных проектов, так и строящихся зданий. «Развивая жилой комплекс „Ясный берег“, мы увидели растущий спрос на двухкомнатные квартиры на начальном этапе строительства, чего не ожидали. Ведь первым всегда покупается малометражное жилье. Пришлось оперативно внести коррективы. Благо, что планировка этажей позволила безболезненно превратить три однокомнатные квартиры в две двухкомнатные», — говорит член совета директоров ООО «Аква сити» Владимир Мартыненко. Если изначально из 10 квартир на этаже шесть были однокомнатными, то в новых проектах таковых только три. «В следующих наших проектах мы решили отказаться от студий и уменьшить количество однокомнатных квартир. Будем больше строить двух- и трехкомнатные квартиры», — подчеркнул господин Мартыненко.

Более того, по его словам, застройщикам дешевле строить жилье большей квадратуры. «Себестоимость однокомнатной квартиры всегда выше, чем двух- или трехкомнатной.

Просто дороже обходятся инженерные коммуникации — в ванной, туалете, на кухне — в пересчете на квадратные метры. Из-за этого разница в себестоимости между одно- и двухкомнатной квартирой может достигать 10–15%», — констатирует акционер ООО «Аква сити».

При этом бизнес скептически смотрит на прогноз снижения цен на новое, прежде всего малометражное, жилье. «Рынок слишком неоднороден. Кто-то из застройщиков вынужден будет снижать ценник, кто-то — повышать. Но пока государство видит в строительстве локомотив экономики, серьезных ценовых колебаний здесь ожидать не стоит», — считает Игорь Белокобыльский. «Как только рынок снова начнет воспринимать квартиру как единицу сохранения инвестиций, студии и однокомнатные квартиры станут дефицитом, цены на них вырастут. Сегодня я не вижу предпосылок для того, чтобы из-за переизбытка цены снижались», — дополняет коллегу Григорий Яковсон.

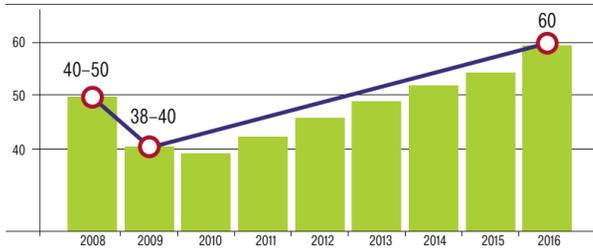
Как и в прошлые годы, львиная доля сделок на рынке новостроек приходится на ипотеку. «В первые месяцы 2016 года отмечалась высокая активность покупателей, которые хотели приобрести квартиру через ипотеку. Были опасения, что ипотека с государственной поддержкой не будет продлена. Люди хотели успеть заключить сделку по выгодным условиям», — вспоминает Динар Зарипов. Благодаря этой государственной программе число сделок увеличилось почти вдвое. Если в феврале 2015 года доля ипотечных сделок в «Сибкадемстрое» составила 31%, то сегодня 65%. Показатели «Строймастера» скромнее: рост 20%.

Восстановление спроса на новостройки эксперты и участники рынка ожидают не раньше второй половины 2017 года. «Быстрого улучшения не произойдет, но при условии стабилизации экономики рынок начнет приходить к себе. Объемы ввода готового жилья снижаются, при этом город растет, и людям все равно необходимо решать квартирный вопрос», — подытоживает Евгений Коновалов.

Михаил Кичанов

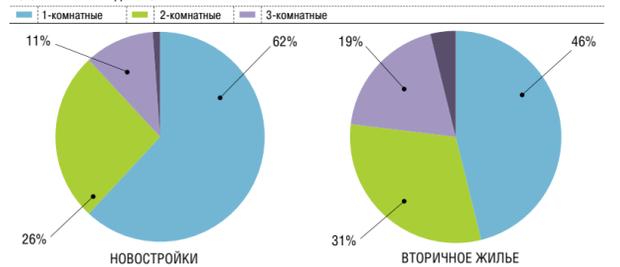
ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ НА ОДНОКОМНАТНЫЕ КВАРТИРЫ В НОВОСИБИРСКЕ, ТЫС. РУБ./КВ. М

ИСТОЧНИК: АН «ЖИЛФОНД».



СТРУКТУРА ЖИЛОГО ФОНДА В НОВОСИБИРСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

ИСТОЧНИК: ГК «ЕЛКА ДЕВЕЛОПМЕНТ».



Жизнь в кредитах

— финансы —

Темпы роста просроченной задолженности населения перед банками в Сибирском федеральном округе (СФО) к маю 2016 года достигли рекордного показателя, отмечают коллекторские агентства. Объем просроченных выплат по кредитам физлиц увеличился за год на 16% и составил 149,38 млрд руб. Основной причиной эксперты называют падение доходов населения. Впрочем, ужесточение политики банков относительно кредитования дает надежду на то, что новых проблемных кредитов будет меньше.

Рост просроченной задолженности сибиряков по банковским займам бьет рекорды: с начала года объем просрочки увеличился на 5,05%, за год — на 16,508%. К 1 мая 2016 года размер просроченных платежей вырос до 149,38 млрд руб. (на аналогичный период 2015 года показатель составил 128,2 млрд руб.), приводит данные Sequoia Credit Consolidation. Лидирует по этому показателю в Си-

бири Красноярский край — 16,605% от общего объема просроченных сумм в СФО. На Новосибирскую область приходится доля в 15,65%, на Кемеровскую область — 15,53%, на Омскую область — 9,86%, на Алтайский край — 9,76%, на Республику Хакасия — 1,81%, на Республику Алтай — 0,81%. По статистике, сегодня каждый четвертый сибиряк имеет проблемный кредит, взятый наличными, каждый шестой — по кредитной карте, каждый десятый — в сегменте автокредитования, а каждый двадцать пятый — по ипотеке, говорит президент Sequoia Credit Consolidation Елена Докучаева. При этом, по данным ЦБ, наибольшая доля просрочки приходится на беззалоговый сегмент: кредиты наличными, кредитные карты, POS-кредиты. «Традиционно потребительские кредиты находятся в большей зоне риска», — отмечает заместитель директора департамента по работе с проблемными активами Связь-банка (группа Внешэкономбанка) Максим Саблин. В то же время в банке заявляют, что «на ка-

честве кредитного портфеля рост задолженности особенно не отражается». В Сбербанке комментировать долги населения по выданным кредитам отказались.

Эксперты отмечают, что в большинстве регионов СФО высока вовлеченность населения в кредитование и зависимость от заемных средств. «Текущий уровень долгой нагрузки, как на душу населения, так и на реальных заемщиков, вызывает некоторые опасения. Сегодня средний банковский заемщик 45% своего ежемесячного дохода тратит на оплату взноса по потребительскому кредиту. При этом критическим считается показатель в 50%, а доля этого платежа в размере 35–36% в ежемесячном доходе существенно повышает риск выхода на просрочку», — говорит госпожа Докучаева. В среднем экономически активный сибиряк должен кредитным организациям около 141,7 тыс. руб. В прошлом году этот показатель был на уровне 120 тыс. руб., а в 2013 году — 116,7 тыс. руб. В целом за последние пять лет кредитная нагрузка на граж-

дан выросла практически в три раза, сообщают коллекторы. Больше всего от месячного дохода на погашение кредита необходимо отдавать заемщикам в Алтайском крае — 54% (в среднем число кредитов на одного заемщика — 1,8), в Кемеровской области — 48% (1,9), в Омской области — 47% (1,9), в Иркутской области — 45% (1,8), в Новосибирской области — 44% (1,9), в Красноярском крае — 41% (1,6).

Основная причина роста просроченной задолженности за последний год — падение доходов населения, говорит аналитик банка «Хоум кредит» Станислав Дужинский. «В условиях повышенного инфляционного давления на потребительские цены многие люди оказались не в состоянии полноценно обслуживать свои обязательства перед банками», — отмечает эксперт. Ухудшение материального положения в качестве причины просрочки по кредитам называют 55% должников, сообщила Елена Докучаева. Кроме того, рост безработицы, которая по итогам 2015 года в СФО находится на уровне

8,5%, также отразился на увеличении объема «плохих долгов». В одном из наиболее устойчивых сегментов — ипотечном кредитовании — отмечается появление дефолтных кредитов в валютном портфеле, которые возникли в результате резкого падения курса рубля, говорит госпожа Докучаева. По данным Росстата, реальные располагаемые денежные доходы населения России в январе 2016 года снизились по сравнению с январем 2015 года на 6,3%. В Новосибирской области, по данным на январь–февраль 2016 года, этот показатель на 16,1% ниже, чем в аналогичный период предыдущего года.

По информации Банка России, доля кредитов с просрочкой сроком 90 дней и выше составила в конце первого квартала 10,8%. «Однако темпы роста данного показателя в настоящее время существенно замедлились. С начала года его рост составил всего 0,3 п.п.», — отмечает Станислав Дужинский. Причина замедления заключается в той работе, которую российские банки проводят в сфере риск-менеджмента. В це-

лом по банковской системе можно ожидать начала устойчивого тренда снижения просроченной задолженности во втором полугодии 2016 года, уверен он. Именно из-за ужесточения в 2015 году требований к физическим лицам при одобрении кредитов в дальнейшем возможно улучшение качества заемщиков и снижение доли тех, кто оформил одновременно сразу несколько кредитов, сообщила Елена Докучаева.

«В 2015 году был зафиксирован экономический спад в размере 3,7% ВВП. Ухудшились практически все показатели, и рынок потребительского кредитования, разумеется, не стал исключением. Сам банки сейчас, когда наблюдается сильный рост просрочек по кредитам как частного, так и корпоративного секторов, стараются более кропотливо оценивать заемщиков. В результате клиент, который раньше считался бы надежным, сейчас может получить отказ в кредите», — комментировал „Ъ“ аналитик группы компаний «Финам» Богдан Зварич.

Экономика региона

Перевозчики вернулись в Китай

Получив долгожданное право доступа на территорию Китая транзитом через Казахстан, сибирские автоперевозчики рассчитывали на куда большие дивиденды. В новой экономической реальности китайские товары оказались слишком дорогими для россиян. К тому же за время отсутствия сибиряков на этом направлении казахстанские конкуренты значительно укрепили свои позиции. Тем не менее эксперты ожидают значительного роста товарооборота на этом направлении в ближайшие годы.

— конкуренция —

Право доступа

О возобновлении транзита через Казахстан транспортные ведомства Российской Федерации и Китайской Народной Республики договорились еще в конце марта. С апреля магистральные автопоезда вправе пересекать российско-казахстанскую границу в районе Веселоярска (Алтайский край) и Ауыла (Казахстан), а далее транзитом по территории Казахстана до пропускных пунктов на казахстанско-китайской границе: Бахты (Казахстан) — Бакту (КНР) и Майкапчагай (Казахстан) — Зимунай (КНР).

Притом что российско-китайская граница превышает четыре тысячи километров, автомобильных переходов на ней не более десятка (в Западной Сибири их нет вообще, а ближайший от Новосибирска — в Забайкальске, в Маньчжурию, до него три тысячи километров).

Запрет на въезд в Китай транзитом через Казахстан для российских (а по факту — сибирских) перевозчиков просуществовал без малого четыре года, с июля 2012-го. Однако, по словам президента Сибирской ассоциации автомобильных перевозчиков (СААП) Вячеслава Трунаева, и до появления этого запрета на протяжении 20 лет сибирские перевозчики не имели законных прав на въезд



Сибирские транспортные компании не спешат возить грузы в Китай транзитом через Казахстан

на территорию Китая через Казахстан. По сути, товаропоток по этому маршруту шел контрабандным путем. «Основанием для транспортировки грузов служит межправительственное соглашение 1992 года, в котором сказано, что осуществлять перевозки можно только через международные автомобильные погранпереходы (МАПП), которые расположены на общей границе, — говорит руководитель СААП. — Ближайший от нас МАПП находится в Забайкальске. Несмотря на запрет, перевозчики, прежде всего алтайские, «протоптали» собственный маршрут через Казахстан и вполне «комфортно» чувствовали себя на этом рынке. Точные объемы транзитных перевозок до 2012 года предприниматели не называют, но подчеркивают, что успешно конкурировали с казахстанским бизнесом.

Все постсоветское время Китай был важнейшим звеном в логистической цепочке

западносибирских перевозчиков, поскольку доставка грузов из пограничного с Казахстаном Синьцзян-Уйгурского автономного округа (СУАР) позволяет транспортным компаниям загружать машины товаром в обоих направлениях — и когда идут из Китая через Казахстан в Москву, и когда идут из Москвы в Сибирь. «Обычно ситуация иная — из Новосибирска в столицу нечего везти. И поэтому фрахт 20-тонной фуры из Москвы в Новосибирск стоит 140–150 тыс. руб., а обратно — 40–50 тыс. руб., лишь бы расходы на сольерку возместить. Маршрут СУАР — Москва — Новосибирск дает перевозчику возможность зарабатывать одновременно и на перевозке груза из Китая, фрахт до Москвы стоит примерно 336 тыс. руб., и на доставке товара из столицы в Сибирь», — объясняет господин Трунаев. Но в итоге Китаю надоело смотреть на нарушения закона перевозчиками сквозь пальцы.

Впрочем, если до начала текущего кризиса в российской экономике основной товарооборот шел из Китая в Россию, то с 2014 года

ситуация кардинально изменилась. «Товарооборот упал. Китайские товары стали очень дорогими для россиян. По данным Сибирского таможенного управления (СТУ), внешнеторговый оборот РФ с Китаем в 2015 году составил \$5,56 млрд: экспорт — \$3,84 млрд, импорт — \$1,71 млрд. Это на 27,3% меньше уровня 2014 года, когда внешнеторговый оборот достиг \$7,65 млрд. В первом квартале 2016 года экспорт составил \$843,7 млн (–15,6% к первому кварталу 2015 года), импорт — \$372,2 млн (–7,5%).

По итогам 2015 года лидерами по объемам экспорта в Китай стали Иркутская область (55,1% от стоимостного объема экспорта в КНР), Кузбасс (14,3%), Красноярский край (11,8%), Новосибирская область (6%). Наибольшие объемы импорта пришлось на Новосибирскую область (30,3%), Забайкальский край (26,3%) и Иркутскую область (17,8%).

Китайская угроза

По соглашению между Россией и Китаем каждая сторона получила по 1 тыс. разреше-

ний на перевозку грузов автотранспортом транзитом через Казахстан. «Сибирским перевозчикам выделена 231 квота. То есть грузоперевозчики могут совершить за год 231 поездку в Китай через Казахстан. Наибольшее количество квот — 76 — выдано на четвертый квартал 2016 года. По нашим расчетам, этого количества должно хватить. По итогам, я думаю, на следующий год будет предложение с нашей стороны оставить тот же объем или увеличить», — говорит специалист сибирского филиала Ассоциации международных автомобильных перевозчиков Александр Жаров. По его словам, право на такие перевозки получили 13 сибирских компаний, в том числе четыре новосибирские: «Сибирский экспедитор», ИП Быков Е. Н., ООО «Стартавто» и «3-й автокомбинат». Для сравнения: через Забайкальский край только из Западной Сибири в прошлом году осуществляли автомобильные грузоперевозки 38 компаний. Больше всего перевозчиков на этом направлении из Новосибирской области и Алтайского края — по 15 компаний из каждого региона. Одновременно на этом маршруте работает несколько десятков транспортных компаний из Восточной Сибири.

Получение разрешения на въезд на китайскую территорию вовсе не гарантирует сибирским автоперевозчикам возвращения былых позиций на рынке. «За три с лишним года сибирские компании растеряли клиентов, их успешно подобрали конкуренты из Казахстана», — констатирует Вячеслав Трунаев. Казахские перевозчики находятся в лучших экономических условиях, чем сибирские, убежден директор компании «Алтай-транс-вектор» Сергей Якимец. «У нас топливо стоит 34–36 руб., а у них 120 тенге — это 24 руб. на наши деньги. При этом у них совершенно другие процентные ставки по банковским кредитам, другое отношение к лицензированию. Власть там реально помогает бизнесу, а у нас только разговоры», — говорит господин Якимец.

Кроме того, многие западносибирские перевозчики, работавшие с Китаем, переориентировались на Забайкальск и Дальний Восток. «Сейчас, чтобы вернуться на этот маршрут, транзитом через Казахстан, потребуется время для восстановления связей с отправителями, получателями грузов. Видимо, активная работа начнется где-то летом», — считает Александр Жаров. По его мнению, в ближайшее время следует ожидать ужесточения конкуренции со стороны китайских перевозчиков: «Раньше китайцев на этом направлении не было. Присутствие китайского грузового транспорта, конечно, ситуацию изменит, и перевозчикам надо учитывать этот момент.»



Открытое акционерное общество «Сибирская энергетическая компания»



85 лет
НОВОСИБИРСКОЙ
ЭНЕРГОСИСТЕМЕ

СИБЭКО - с нами надежно!

«Зеленой долине» нужен закон

Анонсированный в прошлом году в Новосибирске проект строительства крупнейшего в Сибири биомедицинского парка «Зеленая долина» рискует остаться только на бумаге. Прорехи в законодательстве региона не позволяют инвесторам, готовым вложить в первую очередь парка около 2,2 млрд руб., выйти на площадку и начать возводить объекты. Каждый из четырех резидентов «Зеленой долины» уже начал поиски альтернативной площадки, в том числе в Подмосковье.

— инвестиции —

Эффект синергии

Инициатором строительства биомедицинского парка «Зеленая долина» год назад выступил Новосибирский научно-исследовательский институт патологии кровообращения имени Мешалкина (ННИИПК). Девальвация рубля и охлаждение отношений между Россией и Западом привели к росту затрат клиники, тотально зависимой от импортных расходных материалов и оборудования. Тогда у руководства ННИИПК, кровно заинтересованного в собственной производственной базе медицинских изделий, а также генерации технологий в области кардиохирургии, кардиологии, онкологии и нейрохирургии, возникла идея создать по соседству научно-производственный комплекс, который будет ориентирован на потребности клиники.



Евгений Покушалов

«Есть острая необходимость в решении задач импортозамещения, ведь доля импорта в ряде расходных материалов близится к 100%. Из-за девальвации рубля стоимость этих изделий значительно выросла, что, конечно, не лучшим образом сказывается на доступности наших услуг для населения», — объясняет заместитель директора по научно-экспериментальной работе ННИИПК Евгений Покушалов.

Еще в 2009 году ННИИПК инициировал создание научно-исследовательского центра в области кардиологии, сердечно-сосудистой медицины и онкологии. Тогда клиника использовала компетенции ведущих профильных лабораторий институтов СО РАН. «Перед нами стояли амбициозные задачи. Мы выбрали серию проектов, реализация которых представляет для нас наибольший интерес. Часть непродуманных проектов мы реализуем в своей клинической практике в виде технологий и методик, причем многие из них имеют большой экспортный потенциал. Продуктовые же проекты требуют создания биомедицинского парка», — говорит господин Покушалов.

В медицине производство и наука всегда идут рука об руку. Мировая практика говорит о том, что медицинская линейка высокотехнологичных расходных материалов и оборудования должна полностью обновляться раз в три года, а то и еще чаще. При этом процесс создания медицинского изделия редко занимает меньше пяти лет, в фармацевтике же он еще дольше — восемь—десять лет. Очевидно, что весь путь от идеи продукта до его внедрения должен контролироваться потребителем — клиника, которая в конечном счете и применяет эти материалы на практике. Так работает, например, Стэнфордский университет. Этому же принципу должна соответствовать и «Зеленая долина», подчеркивает Евгений Покушалов.

В начале августа 2015 года биомедицинский парк «Зеленая долина» ННИИПК презентовал правительству Новосибирской области и получил поддержку властей. «В оказании медицинской помощи Новосибирская область ориентируется на высочайшие мировые стандарты, и мы в состоянии ее оказывать, причем жителям не только нашей области, но и других субъектов Российской Федерации, чтобы наши граждане не уезжали на лечение в зарубежные страны. Мы заинтересованы развивать данные проекты», — заявила министр экономического развития Новосибирской области Ольга Молчанова. В сентябре прошлого года «Зе-

леная долина» вошла в число флагманских проектов региональной программы реиндустриализации.

Проект «Зеленой долины» предполагает несколько этапов строительства. Общий объем инвестиций в парк может превысить 25 млрд руб. Первая очередь разместится на площадке в 8 га в непосредственной близости от ННИИПК, на участке, принадлежащем муниципалитету. Как уверяют в клинике Мешалкина, для строительства биомедицинского парка уже есть вся необходимая инженерная инфраструктура.

Для реализации проекта в начале года создана управляющая компания, учредителями которой стали ННИИПК, СК «Метаприбор», «Ангиолайн», «НПК Эвипро».

«Зеленой долиной» заинтересовались четыре инвестора, чьи производственные объекты составят первую очередь биомедицинского парка. За 10 месяцев обсуждения проекта на разных площадках регионального и федерального уровня потенциальные резиденты определились с техническими параметрами объектов, размером необходимых вложений и источником финансирования. Помимо создания инновационных продуктов для лечения сердечно-сосудистых и онкологических заболеваний каждый из резидентов намерен заниматься научными исследованиями.

Спаси тысячи

Новосибирский предприниматель Владимир Мартыненко, владеет строительного концерна (СК) «Метаприбор», намерен построить в «Зеленой долине» первый в Новосибирской области Центр позитивно-эмиссионной томографии (ПЭТ-центр). Его площадь составит 2,5 тыс. кв. м. «Для нас этот проект — возможность диверсифицировать нашу инвестиционно-строительную деятельность. И мы с удовольствием реализуем этот значимый для региона проект», — комментирует бизнесмен.



Владимир Мартыненко

Специализация ПЭТ-центра — производство радиофармацевтических препаратов для диагностики и лечения онкологических, сердечно-сосудистых и неврологических заболеваний. По словам Евгения Покушалова, ПЭТ — это единственная в мире технология, которая позволяет с 100%-ной точностью выявлять онкологическое заболевание на ранней стадии и оценивать эффективность лечения злокачественных образований. Практика показывает, что применение ПЭТ снижает уровень смертности на 25%. Ближайший к Новосибирску ПЭТ-центр находится в Красноярске, что не позволяет новосибирцам пользоваться его услугами — слишком далеко. «Для некоторых исследований ПЭТ-центра требуются изотопы, чья жизнеспособность отсчитывается от нескольких минут до нескольких часов», — поясняет господин Покушалов. ПЭТ-диагностика включена в государственный стандарт оказания медицинских услуг.

Ожидается, что ПЭТ-центр биомедицинского парка полностью заработает в этой услуге. Это около 200–250 тыс. человек, только в Новосибирской области в ней нуждаются порядка 70 тыс. онкобольных. По словам Владимира Мартыненко, стоимость строительства



ННИИПК крайне заинтересован в собственной производственной базе медицинских изделий, которой мог бы стать биомедицинский парк «Зеленая долина»

ПЭТ-центра и его оснащения европейским оборудованием составит 1,2 млрд руб., из которых 30% — собственные средства инвестора, а 70% — банковские кредиты на условиях проектного финансирования. Сегодня предоставить кредит «Метаприбору» готовы сразу два банка.

17 мая СК «Метаприбор» подписал соглашение о сотрудничестве с правительством Новосибирской области и ННИИПК. Согласно документу инвестор обязан использовать ПЭТ-центр в интересах населения региона и содействовать применению ПЭТ-диагностики в исследовательской деятельности клиники Мешалкина и других научных и лечебных учреждений. По словам Владимира Мартыненко, «Зеленая долина» — лучшее место для строительства ПЭТ-центра в регионе. Сейчас инвестор заканчивает работу над проектной документацией, ожидается, что строительство ПЭТ-центра завершится к концу 2017 года. На предприятии будут работать 60 человек.

Вдёрнуть нить

ООО «НПК Эвипро» планирует создать в «Зеленой долине» предприятие по выпуску гемостатического материала для хирургии, аналогов которому в стране нет. «Эта нить на основе переработанного хлопка, которая полностью рассасывается в теле человека. Технология позволяет проводить операции на печени, легких, головном мозге — там, где невозможно использовать стандартные расходные материалы», — констатирует исполнительный директор «НПК Эвипро» Денис Пашкин. Сегодня рассылающийся гемостатический материал для хирургических операций полностью закупается за границей, в основном в США.



Денис Пашкин

В первую очередь «НПК Эвипро» готова вложить 260 млн руб. Предприятие разместят в корпусе площадью 2,5 тыс. кв. м, 500 кв. м составят сверхчистые помещения.

По словам инвестора, компания располагает необходимыми инвестициями и имеет договоренности с поставщиками сырья. Окупаемость вложений в первую очередь составит пять лет. «У нас нет задачи купить проект в кратчайшие сроки, мы хотим его развивать», — подчеркивает топ-менеджер «НПК Эвипро». Ожидается, что производство потребует 60 сотрудников. После начала выпуска гемостатического материала в «Зеленой долине» его стоимость на рынке будет как минимум на 25% дешевле мировых аналогов, уверяют в «НПК Эвипро». В настоящее время специа-

листы «НПК Эвипро» совместно с ННИИПК работают над созданием двух принципиально новых продуктов. Ожидается, что их серийное производство запустят в биомедицинском парке.

Стенты, катетеры, клапаны

Еще одним крупным инвестором «Зеленой долины» станет производитель коронарных стентов и расходных материалов для диагностики и лечения заболеваний сердца и сосудов «Ангиолайн». Строительство здесь научно-производственного корпуса площадью 5–6 тыс. кв. м позволит компании расширить номенклатуру изделий и сосредоточиться на научных исследованиях. Сейчас производством «Ангиолайн» размещено в Технопарке новосибирского Академгородка.



Андрей Кудряшов

«Наше производство изначально базировалось на западных технологиях, но постепенно встал вопрос об обновлении линейки. Сначала мы копировали ведущие мировые образцы, затем задумались о создании собственных продуктов», — рассказывает собственник «Ангиолайн» Андрей Кудряшов. В феврале текущего года компания объявила о начале доклинических испытаний аортального клапана, разработанного совместно со специалистами ННИИПК. Как уверяют эксперты, аналогов этому клапану в мире нет.

За последние пять лет российские хирурги провели более 35 тыс. операций стентирования с использованием изделий «Ангиолайн». «В этом году мы намерены занять 25–30% российского рынка коронарных стентов, то есть выпустить 40–45 тыс. изделий. При этом что потребность отечественного рынка 500 тыс. в год. Так что есть куда расти», — замечает господин Кудряшов. В его планах довести производство коронарных стентов до 250–300 тыс. штук.

В «Зеленой долине» Андрей Кудряшов намерен создать мощности по производству сердечных клапанов и диагностических катетеров, которые сегодня в большинстве своем закупаются за границей.

Владелец «Ангиолайн» убежден: импортозамещение в области сердечно-сосудистой хирургии неизбежно приведет к удешевлению операций. Рыночная цена коронарных стентов, которые компания вывела на рынок, оказалась в 2,5 раза ниже, чем у импортных аналогов, при этом с начала кризиса «Ангиолайн» увеличил мощности предприятия втрое. По словам Андрея Кудряшова, коронарные стенты «Ангиолайн» стоят на рынке 28 тыс. руб., импортные образцы — от 65 до 80 тыс. руб. Если зарубежный аортальный клапан можно купить за 1,5 млн руб., новосибирский имплантат обойдется в

250 тыс. руб., заверил господин Кудряшов. Вложения в строительство корпуса на территории «Зеленой долины» он оценил в 250–300 млн руб.

«Мы как никто заинтересованы в расширении продуктовой линейки «Ангиолайн», — говорит Евгений Покушалов. — Клиника провела сравнительное исследование продукции «Ангиолайн» и лучших мировых аналогов. Так вот, стент новосибирского производства по некоторым показателям оказался лучше».

Пустить в расход

Четвертым резидентом будущего биомедицинского парка готова стать компания SMT. Этот игрок специализируется на производстве расходных материалов для оказания медицинской помощи. Открытие завода в «Зеленой долине» позволит существенно расширить номенклатуру выпускаемых изделий, убежден владелец компании Жерар Эпоян. «Рынок отечественных расходных материалов динамично растет. Кризис нам играл только на руку. Только наша компания за минувший год увеличила ассортимент на 12 позиций, занимаем около 10% рынка страны», — отмечает бизнесмен. SMT имеет свои производственные мощности в Ереване (27 тыс. кв. м) и Бердске (11 тыс. кв. м) под Новосибирском. Среди прочего компания производит 15 млн шприцев и более 35 млн игл.



Жерар Эпоян

Проект Жерара Эпояна в «Зеленой долине» предполагает три этапа строительства. Производство займет 19 тыс. кв. м и потребует более 1,3 млрд руб. Инвестиции в первую очередь оцениваются в 400 млн руб. На этой площадке SMT сосредоточится на производстве шовного материала. Это около 80 наименований изделий, включая иглы.

«Мне понравилось предложение клиники Мешалкина подключить к «Зеленой долине». Считаю очень разумным работать сообща с ННИИПК и другими резидентами. Убежден, итогом нашей работы станет снижение зависимости России от иностранных расходных материалов», — говорит господин Эпоян. Как и у других заинтересованных в «Зеленой долине» инвесторов, у него нет проблем с финансированием своего проекта.

«Не можем ждать»

Несмотря на наличие реальных инвесторов, включение биомедицинского парка в число приоритетных проектов программы реиндустриализации Новосибирской области, есть вероятность того, что «Зеленая долина» не состоится. Дело в том, что в регионе не принят так называемый закон о масштабных инвестиционных проектах. Он должен позволить выделять земельные участки в аренду без проведения торгов, если планируемые к возведению объекты относятся к сфере образования, здравоохранения и культу-

ры. Правовые основы для этого закона появились весной прошлого года, после внесенной поправки в Земельный кодекс РФ.

«Весной закон о масштабных инвестиционных проектах был одобрен в первом чтении, и дальнейшее его прохождение в Заксобрании застопорилось. Мы не понимаем, в чем дело. Есть инвесторы, готовые вложить миллиарды рублей, есть желание регионального правительства и депутатского корпуса, но закона нет. А ведь ждут его не только инвесторы «Зеленой долины». Например, в Москве такой закон был принят в апреле 2015 года», — говорит председатель совета директоров Агентства инвестиционного развития Новосибирской области (АИР) Николай Сурков. Именно АИР отвечает в регионе за формирование благоприятного инвестиционного климата и привлечение инвестиций. Ожидалось, что этот закон вступит в силу еще до конца апреля.

Депутатов смущало слишком активное продвижение «Зеленой долины» со стороны ННИИПК и АИР. Кроме этого, площадка под биомедицинский парк определена в зеленой зоне Академгородка. Против этого решения выступает часть жителей Академгородка. «Совсем без жертв этот проект не реализовать, но есть компромиссные варианты, как это можно сделать максимально безболезненно. Ведь мы же говорим не о создании бизнес-центра, элитного жилья или торговых центров. Мы говорим о том, что нам нужна площадь для строительства помещений, которые улучшат медицинские технологии — увеличится число высокотехнологичных операций, снизится смертность», — подчеркивает Евгений Покушалов.

Ситуация осложняется тем, что инвесторы связаны финансовыми обязательствами перед банками, проектировщиками, поставщиками оборудования, которые торопят их с выходом на площадку.

«Мы не альтруисты, для нас участие в этом проекте — бизнес, с просчитанным сроком выхода, объемом вложений, выходом на проектную мощность и окупаемостью. Мы не можем ждать», — говорит Денис Пашкин. «Неопределенность сроков принятия закона затрудняет диалог с нашими финансовыми партнерами», — вторит коллеге Владимир Мартыненко. — В конце июня мы представим наш проект в Будапеште, где ожидается подписание кредитного соглашения. Но если закон не примут, что же мы там будем презентовать и подписывать? Господин Мартыненко рассчитывает в своем проекте использовать не только венгерское оборудование, но и капиталы этой европейской страны.

Сейчас каждый из потенциальных резидентов «Зеленой долины» находится в поиске альтернативной площадки под свой проект. Впереди летний строительный сезон, и пропустить его инвесторы не хотят. «Нас активно зывают на площадку в Дубне под Москвой. Внимательно изучаем это предложение», — отметил Жерар Эпоян.

По мнению Николая Суркова, опасность ухода инвесторов из «Зеленой долины» вполне реальна. «Мы находимся если не в тупике, то точно в подвешенном состоянии. Региону необходимы инвестиции, а без закона о масштабных инвестпроектах мы поможем нашим соседям опережать нас в развитии. Уход инвесторов из «Зеленой долины» нанесет мощный удар по инвестиционной привлекательности Новосибирской области, по репутации региона», — подчеркивает господин Сурков. Он уверен, что в Новосибирске есть все условия для развития медицинского кластера: клиника Мешалкина, НГУ, центр вирусологии и биотехнологии «Вектор», медицинский парк при НИИТО, Биотехнопарк «Кольцово», Академпарк. «Это отличная база для развития региональной экономики», — убежден председатель совета директоров АИР.

«Самое главное в сложившейся ситуации, что в случае нереализованности проекта пострадают люди, так как уже сегодня мы вынуждены отказывать многим пациентам, которые имеют серьезные сопутствующие заболевания, ведь их лечение не укладывается в квоту, а с увеличением стоимости импортных расходных материалов ситуация ухудшилась в разы. «Зеленая долина» — проект биомедицинского парка мирового уровня, который позволит уменьшить отток средств на медицинские расходы за границу, так как наши граждане поймут, что смогут получить помощь в пять-шесть раз дешевле при таком же высоком качестве услуг. Представители исполнительной и законодательной власти должны это понимать», — подчеркнул директор ННИИПК Александр Карасков.

Илья Николаев

Экономика региона

Бизнес готов брать в долг

Сибирские банки отмечают рост объемов кредитования во всех сегментах экономики. В Новосибирской области в первом квартале бизнес привлек на 36,3% больше денег, чем год назад. Банкиры считают, что предприниматели научились «работать в кризисных условиях», и прогнозируют до конца года «аккуратное» увеличение заимствований. Особые надежды они возлагают на малый и средний бизнес.

— конъюнктура —

Потребность в ресурсе

По данным Сибирского ГУ Банка России, в первом квартале 2016 года в СФО выдано 847,1 млрд руб. кредитов, что на 396,3 млрд руб. больше, чем за тот же период 2015 года. Из них 666 млрд руб. предоставлено бизнесу. Рост кредитования в регионе обеспечили предприятия ТЭК, которые получили 315,1 млрд руб. кредитов, или в 13,5 раза больше, чем год назад. Торговые компании смогли привлечь 83 млрд руб. (+17,7%), металлургические предприятия — 20,2 млрд руб. (+8,4%), производители пищевых продуктов — 14,6 млрд руб. (+13%). Одним из крупных заемщиков в сегменте ТЭК стала ТГК-11. В начале года Газпромбанк открыл для омского подразделения компании возобновляемую кредитную линию на 2 млрд руб. сроком до трех лет. Кредит направлен на финансирование хозяйственной деятельности генерирующей компании.

В Новосибирской области с января по март текущего года банки выдали юрлицам и индивидуальным предпринимателям кредитов на 75,2 млрд руб., что на 36,3% больше, чем в первом квартале 2015 года. «Наибольший рост отмечен в кредитовании оптовой и розничной торговли и обрабатывающей промышленности. Выдачи увеличились соответственно на 50% и 57%», — отмечает заместитель генерального директора банка «Левобережный» Людмила Глушкова. По итогам первого квартала этот банк выдал кредитов на 21,4 млрд руб., что на 8,7 млрд руб. больше, чем за аналогичный период 2015 года. Доля бизнеса в кредитном портфеле «Левобережного» составила 16,2 млрд руб.

В то же время кредитный портфель корпоративного филиала ВТБ в Новосибирской области вырос на 8% и на 1 апреля также превысил отметку 16 млрд руб. «Наиболее существенный рост портфеля — 17% — достигнут в сегменте крупного бизнеса. Всего в период с января по март ВТБ предоставил предприятиям и организациям Новосибир-

ской области 5 млрд руб. кредитных средств», — рассказал «Ъ» руководитель корпоративного филиала ВТБ в Новосибирске Вячеслав Брюханов. В целом по СФО банк ВТБ прокредитовал бизнес на 27 млрд руб., что в 2,8 раза больше, чем в первом квартале 2015 года. В частности, в феврале ВТБ открыл две кредитные линии ОАО «Новосибирское карьероуправление» на общую сумму 200 млн руб. Срок кредитования — до одного года и двух лет соответственно. Заемщик направил ресурс на пополнение оборотных средств.

Альфа-банк в первом квартале увеличил объемы кредитования предприятий АПК, угольной промышленности, торговых сетей и транспорта. Операционная прибыль в первом квартале составила 810 млн руб., отмечают в банке. «Драйвером роста стали комиссионные доходы, рост остатков до востребования, которые выросли за счет клиентов из сегмента среднего бизнеса. Например, в Новосибирске число активных клиентов среднего бизнеса увеличилось на 9% процентов», — констатирует директор регионального центра «Сибирский» Альфа-банка Валерий Кубасов.

Стремительный рост объемов кредитования начальник Сибирского ГУ Банка России в Новосибирске Ильшат Янгиров объясняет двумя факторами: «Во-первых, оживление на рынке кредитования связано с эффектом низкой базы первого квартала прошлого года, когда в Новосибирской области было выдано всего 45,2 млрд руб. Во-вторых, на это повлияло смягчение ценовых условий кредитования, которое мы фиксируем с четвертого квартала 2015 года».

«Общий тренд по процентной ставке — снижение как относительно аналогичного периода прошлого года, так и относительно уровней начала 2016 года. Снижение ставки небольшое, но ощутимое для бизнеса», — утверждает директор регионального центра «Сибирский» АО «Райффайзенбанк» Анна Тихонова. Чем устойчивее и крупнее бизнес — тем меньше ставка по кредиту, гово-



Торговый бизнес — один из самых крупных и стабильных заемщиков в СФО

рят банкиры. Новосибирский предприниматель сегодня может претендовать на трехлетний кредит по ставке от 12 до 18% годовых в зависимости от банка, структуры сделки и финансового состояния компании. При этом средняя ставка за последний год снизилась на 2 п.п.

«С начала года мы наблюдаем положительную динамику на рынке банковского кредитования — ставки снижаются, банки научились работать в условиях санкций и девальвации рубля», — говорит заместитель финансового директора по привлечению ресурсов ГК «Обувь России» Сергей Нечаев. Привлечь кредиты в необходимых объемах компании, по его словам, позволяет положительная динамика финансовых показателей: рост выручки и прибыли. В начале года ГК «Обувь России» заключила кредитное соглашение с АКБ «Пересвет» на 800 млн руб. на 1,5 года. Деньги компания направила на пополнение оборотных средств.

У председателя совета директоров ОАО «Завод „Экран“» Павла Боюшка противоположное мнение относительно доступности кредитных ресурсов. «Никакого улучшения на рынке нет. Все инвестиционные проекты, которые мы реализуем, связаны с необходимостью обновлять основные фонды. Иначе объе-

мы производства сокращаются, чего мы допустить не можем», — говорит господин Боюшок. Он считает, что текущие ставки не позволяют инвестировать в промышленность. «Сегодняшняя ситуация на кредитно-финансовом рынке в принципе исключает реализацию длительных и дорогих проектов», — заключает он.

Опора на собственные силы

Рост кредитования в регионах Сибири почти не затронул малый бизнес, отмечают в Сибирском ГУ Банка России. Как и в первом квартале 2015 года, компании привлекали около 99 млрд руб. «В сегменте МСБ масса „тлеющих“ проблем. Падение рентабельности и объемов небольшого бизнеса снижают возможности для быстрого роста объемов кредитования в этом сегменте. При неустойчивости банки первым делом сворачивают кредитование заемщиков из категории МСБ», — говорит Ильшат Янгиров. — Притом что ставки по кредитам снизились до 16,1%, они остаются вне зоны эффективности для МСБ. Спрос населения на продукты и услуги малых предпринимателей пока не демонстрирует явного оживления».

По статистике, только 15% предпринимателей из сегмента малого бизнеса пользуются кредитами или планируют их получить в обозримой перспективе, а 85% — опираются исключительно на собственные силы. Тем не менее банки от-

мечают неуклонный рост числа заемщиков из сегмента МСБ. По итогам первого квартала 2016 года Сибирский банк Сбербанка России выдал кредитов малому бизнесу на 1,7 млрд руб., что почти вдвое больше, чем в первом квартале 2015 года (870 млн руб.). Второе увеличил объем кредитования МСБ сибирский филиал Райффайзенбанка. «Мы наблюдаем восстановление спроса на кредитные ресурсы у компаний, которые откладывали вопрос финансирования в период острой фазы кризиса», — объясняет успехи в работе с малым бизнесом Анна Тихонова. В первом квартале сибирский филиал Райффайзенбанка прокредитовал малый и микробизнес на 325 млн руб.

Другим фактором, предопределившим восстановление спроса на банковские кредиты со стороны МСБ, стало активное использование факторинга. «Факторинг дешевле обычных кредитов, и получить его в сегодняшних реалиях намного легче», — объясняет начальник управления малого и среднего бизнеса сибирского филиала Промсвязьбанка Алла Смородина. Объем факторинговых операций Альфа-банка в Сибирском регионе (от Омска до Красноярска) превышает 1,32 млрд руб. «Притом что в целом по Альфа-банку произошел рост кредитования МСБ на 9%, в Сибири спрос со стороны качественных заемщиков остается низким. Немногие компании готовы сейчас начинать новые проекты.

Востребованы краткосрочные кредиты. Овердрафты позволяют повысить оборачиваемость средств компании, делают более эффективным бизнес-процессы», — отмечает Валерий Кубасов.

Надежный экспортер

Еще одной тенденцией на кредитном рынке стало снижение просроченной задолженности компаний. «В бизнесе доля просрочки снизилась за первые три месяца года на 0,5 п.п., до 8%. Ужесточение неценовых условий кредитования позволило банкам начать постепенное замещение, как принято говорить, „токсичных“ кредитов более качественными активами», — комментирует Ильшат Янгиров.

«Предприятия, столкнувшиеся с трудностями в начале кризиса, сегодня восстанавливаются. Значит, появилась возможность для реструктуризации судной задолженности, определения приемлемого графика погашения», — говорит Алла Смородина. В то же время Анна Тихонова склонна объяснять снижение просрочки «большим притоком работающих активов на фоне того же уровня просроченной задолженности».

До конца 2016 года сибирские банкиры прогнозируют дальнейший рост объемов кредитования, однако сомневаются в том, что он окажется столь же динамичным, как в первом квартале. «Я бы прогнозировала аккуратный рост объемов кредитования до конца года. Скорее всего, требования к финансовому положению заемщиков и к залоговому обеспечению останутся жесткими, но заемщиков, соответствующих этим требованиям, станет больше», — считает Алла Смородина.

Альфа-банк ждет оживления кредитования в приоритетных отраслях российской экономики, связанных с импортозамещением и экспортом. «Будут развиваться и предприятия, чьи товары и услуги пользуются повседневно спросом, — торговля продуктами питания, фармацевтика, телекоммуникации и некоторые другие», — констатирует Валерий Кубасов. «Роста объемов кредитования бизнеса мы ожидаем во втором полугодии. Прогноз будет корректироваться в зависимости от экономической ситуации, но мы реалисты, и поэтому сейчас этот показатель — плюс 10–15% к 2015 году», — поделился планами на год управляющий филиалом Абсолют банка в Новосибирске Дмитрий Монастырев.

Большие надежды банки возлагают на развитие МСБ. Именно за счет этого сегмента «Левобережный» к концу 2016 года планирует увеличить объемы кредитования до 50%.

Михаил Кичанов

Жизнь в кредитах

— финансы —

Определенный рост просрочки по всему банковскому сектору наблюдался на рынке в 2014–2015 годах, сейчас же ситуация стабилизировалась, сообщили в Связь-банке. «Многие банки сокращают лимиты на кредитование населения в связи с падением его доходов и ростом рисков такого кредитования», — комментировал ранее «Ъ» вице-президент компании ФБК Алексей Терехов. — Важную роль здесь играют и требования ЦБ очень осторожно относиться к кредитным рискам физических лиц, создавать соответствующие резервы».

При выдаче новых кредитов банки фокусируются на лучших клиентах из своей базы, у которых помимо достаточного уровня подтвержденного дохода имеется хорошая кредитная история и низкий уровень совокупной кредитной нагрузки во всех банках, поясняет господин Дужинский. «Например, нами было принято решение об ограничении выдачи более рискованным сегментам по срокам, суммам и продуктам. Кроме того, мы запустили новую скоринговую модель, которая использует информацию не только из бюро кредитных историй, но и ряда других внешних источников. Рассчитываем, что она позволит нам постепенно наращивать объемы кредитования при улучшении качества кредитного портфеля. Устойчивое снижение показателя NPL мы наблюдаем с четвертого квартала 2014 года. По данным последней опубликованной отчетности МСФО, в конце 2015 года он составил 13% против 15,6% годом ранее», — рассказал Станислав Дужинский. «Заемщики, вышедшие на просрочку по уважительным причинам — снижение дохода, увольнение, болезнь, — не избегающие общения с банком, готовы вносить хотя бы часть средств, попадают в разряд добросовестных. Им предлагается реструктуризация — отсрочка платежей, продление срока возврата кредита, уменьшение размера ежемесячного платежа. С недобросовестными должниками работают коллекторские агентства, затем банк обращается в суд, в службу судебных приставов», — говорит Максим Саблин.

В то же время он отмечает рост числа заемщиков, обратившихся к процедуре бан-

кротства: «Из их заявлений ясно следует, кто стал „потребителем“ закона о банкротстве физических лиц. По большей части это набравшие множество кредитов заемщики, которые стараются освободить себя от обязанности возвращать деньги». Польза от этого закона могла бы быть выше, если бы он предусматривал меры профилактики повторения процедуры несостоятельности заемщиком. Например, во многих зарубежных странах суд направляет должника на принудительное повышение финансовой грамотности. Вполне возможно, что в России в условиях низкой финансовой грамотности населения такие образовательные курсы могли бы помочь многим заемщикам в будущем избежать подобных ошибок», — говорит Елена Докучаева. Для примера, в США ежегодно объявляют себя банкротами 300 тыс. граждан, в Германии — 90 тыс., в Канаде — 70 тыс. Как сообщалось в СМИ со ссылкой на данные юридической компании «Стоп-долг», по данным на январь 2016 года, в Новосибирской области 111 дел о банкротстве физлиц находились в стадии реструктуризации или реализации долга.

Между тем, по словам коллекторов, с начала года в Сибири падение рынка кредитования физических лиц замедлилось. Объем банковского кредитования населения (без учета МФО) в Сибирском федеральном округе с начала года снизился на 2,16% и составил 1,47 трлн руб., за аналогичный период прошлого года снижение составило около 5,34%, приводит данные на 1 мая 2016 года Елена Докучаева. «Это, безусловно, свидетельствует о положительных тенденциях на рынке кредитования. Отчасти они связаны с некоторой стабилизацией курса валют по отношению к рублю, несущественным сокращением безработицы, замедлением темпов роста инфляции. Кроме того, весна традиционный период, когда люди в преддверии дачного сезона и отпусков оформляют кредиты на строительство, отдых». Однако, по ее словам, говорить о стабильной положительной динамике еще рано: итоги конца года будут зависеть от макроэкономических показателей. На данный момент по итогам первого полугодия 2016 года ожидается снижение рынка кредитования на 3–4%.

Оксана Павлова

Перевозчики вернулись в Китай

— конкуренция —

«Победу праздновать рано», — говорит коммерческий директор транспортной компании «Сибирский экспедитор» Дмитрий Минор. — Наша компания получила четыре разрешения, но, честно говоря, мне пока страшно заходить на этот рынок. Коллеги, которые имеют давний опыт работы с Китаем со стороны Казахстана, предупреждают о коррупции. Для того чтобы машина выехала из Китая, нужно платить взятки, примерно \$700». По словам Дмитрия Минора, у сибирских перевозчиков нет гарантий, что они в нужное время покинут территорию КНР. «Расчетное время нахождения машины в Китае — заход, погрузка, выход — не более трех суток, но реально в Маньчжурии машины задерживают на пять, семь и даже десять суток. Они просто ждут разрешения на выезд из страны», — сетует Дмитрий Минор. Есть свои сложности и в казахстанском транзите. «Пятнадцать лет назад безопасностью была на низком уровне, на низком уровне она и сегодня. Казахстан — страна специфическая для перевозчиков, любой гаишник там пытался по-

лучить мзду. Да и дороги в странах Средней Азии низкого качества. Надеемся, что подписанное межправительственное соглашение позволит снизить эти риски», — говорит Александр Жаров.

Компания «Алтай-транс-вектор» одна из немногих, кто возобновил доставку грузов из Китая транзитом через Казахстан. Но если четыре года назад она выполняла 130 рейсов в год, то сейчас — только один рейс в месяц. «Нет грузов. С одной стороны, рынок перешел к казахам и нужно время, чтобы отвоювать былые позиции, а с другой — кризис. Если раньше возили грузы в Москву, то сейчас только в Барнаул», — рассказывает Сергей Якимец. По его словам, казахстанские перевозчики сегодня «активно демпингуют, уронив на 50% цену на свои услуги».

В структуре сибирского экспорта в Китай преобладают древесина, целлюлозно-бумажные изделия, минеральные продукты, изделия химической промышленности, машины и оборудование, отмечают в СТУ. В импорте из Китая доминируют продукция машиностроения, продовольственные товары и химическая продукция. «Из Китая возем скорпортящийся и сезонный товар. Это

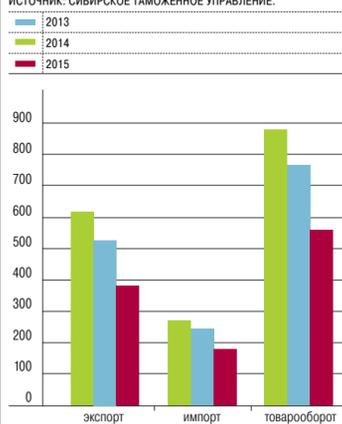
фрукты, овощи, одежда, обувь. Другая востребованная категория — срочный товар, то есть оборудование и запасные части», — говорит Сергей Якимец. Перевозчики отмечают рост интереса со стороны КНР к сибирским продуктам. «В Китай везут муку, крупу, сахар, кондитерские изделия, полуфабрикаты. Китайцы считают, что российские продукты натуральные и очень высокого качества», — рассказывает президент СААП.

По оценке экспертов, поток товаров в Россию из Китая транзитом через Казахстан в ближайшие годы будет нарастать. «К 2020 году товарооборот на казахстанско-китайском направлении достигнет 30 млн т в год, из которых на долю автотранспорта будет приходиться около 3 млн т. Это в разы больше, чем сегодня. Мы ожидаем, что рост конкуренции на этом рынке приведет к снижению тарифа на перевозку грузов через Казахстан», — говорит Вячеслав Трунаев. По данным президента Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири Сергея Максимова, торговый оборот Новосибирской области с Казахстаном в 2015 году составил \$680 млн, из которых \$550 млн — транзитный поток.

Михаил Кичанов

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СФО С КИТАЕМ, МЛН ДОЛЛАРОВ

ИСТОЧНИК: СИБИРСКОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ.



ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ИМПОРТА СФО ИЗ КИТАЯ В 2015 ГОДУ

ИСТОЧНИК: СИБИРСКОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ.



ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА СФО В КИТАЙ В 2015 ГОДУ

ИСТОЧНИК: СИБИРСКОЕ ТАМОЖЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ.

