



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Экономика региона

Среда 31 августа 2016 №159

kommersant.ru



9 Почему крупные банки возвращаются к активному кредитованию застройщиков

16 Чего стоит автоперевозчикам борьба с возрастающими издержками

Уходящее лето стало знаковым для системы поддержки инноваций и инвестиций в Кемеровской области. В Юрге, на севере Кузбасса, учреждена первая в Сибири территория опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), а в Кемерове новый импульс развития получил Кузбасский технопарк. Преодоление зависимости моногородов от доминирующей отрасли, похоже, станет приоритетом для региональных властей на годы вперед. Тем более что в федеральном бюджете заложены значительные средства на поддержку этого направления.

Акцент на моногород

— административный ресурс —

Ситуация сложная

Антон Силинин, назначенный гендиректором Кузбасского технопарка 5 июля, признал, что «ситуация сложная, поскольку федеральные программы, связанные с развитием имущественного комплекса технопарков, прекратили работу и закончились льготы по земельному налогу». Он пояснил, что выручка предприятия сокращается, а издержки растут, в связи с этим предыдущий гендиректор предприятия (Сергей Муравьев, работал с 2010 года. — „Ъ“) подал заявление об отставке. Прекратились поступления доходов от сдачи в аренду первого здания технопарка (по данным Фонда имущества Кемеровской области, здание площадью 1 тыс. кв. м по ул. Володарского в Кемерове было продано на приватизационном аукционе в марте 2016 года за 32,7 млн руб. — „Ъ“). С этого года, как пояснили в пресс-службе технопарка, власти Кемерова перестали предоставлять компании льготы по земельному налогу.

ОАО «Кузбасский технопарк» было учреждено в ноябре 2007 года, на 100% принадлежит Кемеровской области. В его составе работают бизнес-инкубатор площадью 11 тыс. кв. м (введен в строй в апреле 2011 года) и лабораторно-производственный корпус №1 в 4 тыс. кв. м (введен в июле 2013 года). Стоимость активов технопарка на начало 2016 года — 679 млн руб. Строительство лабораторно-производственного корпуса №2 (3,5 тыс. кв. м), начатое в 2012 году, приостановлено из-за отсутствия финансирования. По этой же причине законсервированы проекты строительства еще трех корпусов общей площадью 53 тыс. кв. м. Все четыре здания планировалось закончить к 2015 году. Выручка АО «Кузбасский технопарк» в 2015 году, согласно отчетности, снизилась на 30,7%, до 24,4 млн руб. с 35,15 млн в 2014 году, чистый убыток составил 19,8 млн руб. против 37,35 млн чистого убытка годом ранее.

Чтобы улучшить ситуацию, как сообщил Антон Силинин, предпола-



Власти Кузбасса и Юрги уже не один год пытаются вывести город из зависимости от градообразующего «Юрмаша»

гается увеличить загрузку помещений, для чего арендные ставки прирости к рыночным, увеличить доходы от использования выставочного и конференц-зала. Сейчас арендная ставка в технопарке составляет 780 руб. за 1 кв. м в месяц против 500–600 руб. в среднем по Кемерovu. Напомним, что в 2011 году, когда открывался бизнес-инкубатор, главный нынешний актив технопар-

ка, было объявлено, что инновационным предприятиям — резидентам будет предоставляться льготная аренда: 250 руб. в месяц за 1 кв. м в первый год пребывания, 350 руб. — на второй и 500 — на третий.

Говоря о задачах и новых источниках доходов, Антон Силинин отметил, что в технопарке создается центр компетенций, который будет оказывать первые образовательные программы узкой направленности, нацеленные на получение доходов. От общеобразовательных программ в технопарке не отказываются, но нужны те, что будут приносить деньги, заявил Антон Силинин, ведь «технопарк — это коммерческая организация» и «посту-

плений из областного бюджета на субсидирование деятельности технопарка как института развития не ожидается», также как и на новые стройки. Поэтому для возобновления строительства лабораторно-производственного корпуса №2 и на другие площадки планируется искать инвесторов. И, как подчеркнул Антон Силинин, «эти проекты будут реализовываться не на деньги бюджета и не на деньги технопарка, а на привлеченные инвестиции». Новое руководство пообещало разработать и представить совету директоров новую програм-

плений из областного бюджета на субсидирование деятельности технопарка как института развития не ожидается», также как и на новые стройки. Поэтому для возобновления строительства лабораторно-производственного корпуса №2 и на другие площадки планируется искать инвесторов. И, как подчеркнул Антон Силинин, «эти проекты будут реализовываться не на деньги бюджета и не на деньги технопарка, а на привлеченные инвестиции». Новое руководство пообещало разработать и представить совету директоров новую програм-

му дальнейшего развития технопарка.

Преодоление монозависимости

7 июля вышло постановление правительства РФ о присвоении городу Юрге (Кемеровская область) статуса территории опережающего социально-экономического развития, которое власти Кузбасса приняли с воодушевлением. Уже через две недели региональные чиновники провели в Юрге выездное заседание коллегии обладминистрации, приняв регламент рассмотрения заявок резидентов территории. Одновременно были представлены и ее первые инвестиционные проекты, подготовленные еще раньше, в расчете на соответствующие льготы.

Предоставление статуса ТОСЭР Юрге первый заместитель губернатора Кузбасса Максим Макин объяснил резким сокращением занятости на градообразующем предприятии — Юргинском машиностроительном заводе, где в 2010 году численность работников составила 5 тыс. человек против 20 тыс. в советское время. Статус территории опережающего развития, добавил Максим Макин, позволит привлечь инвесторов за счет льгот и преференций. Тем более что Юрга уже получила в прошлом году помощь от Фонда поддержки моногородов, 130 млн руб., на строительство канализационного коллектора.

Власти Кузбасса и Юрги уже не один год пытаются вывести город из зависимости от градообразующего «Юрмаша». Для этого в конце 2010 года в Юрге была учреждена зона экономического благоприятствования (ЗЭВ), предусмотренная региональным законодательством. Кроме того, с прошлого года наряду с Анжеро-Судженском Юрга стала получателем инвестиций Фонда поддержки моногородов. По соглашению, подписанному 31 марта 2015 года администрацией Кемеровской области и фондом, в модернизацию инженерной инфраструктуры этих двух городов инвестируется 1,5 млрд руб. (95% из средств фонда, остальное — из муниципальных и областного бюджета).

Кредитование настраивают на перспективу

— финансы —

Банки снова начали проявлять интерес к строительной отрасли Новосибирска, несмотря на снижение объемов ввода жилья по сравнению с предыдущими годами. После провального 2015 года выдача кредитов в рамках проектного финансирования стала расти. Правда, пока кредитно-финансовые организации готовы давать займы исключительно лидерам рынка. Те же, в свою очередь, указывают на неготовность наращивать долю все еще слишком дорогих «проектных» кредитов в своем бизнесе.

Тренд на возобновление активной поддержки строительной отрасли в Новосибирской области задал Сбербанк. В первом полугодии 2016 года он поддержал 12 проектов строительства жилой недвижимости, рассказал заместитель председателя — управляющий новосибирским отделением №8047 ПАО «Сбербанк» Игорь Безматерных. Среди крупнейших заемщиков ППК-30 (700 млн руб.), «Вира-строй» (500 млн руб.) и ГК «Стрижи» (400 млн руб.). Общий объем финансирования отрасли составил 4 млрд руб. По словам господина Безматерных, за шесть месяцев 2015 года банк не прокредитовал ни одной стройки, а объемы финансирования во второй половине года составили 1,5 млрд руб. — средства направлены на строительство пяти объектов. «У нас степень неопределенности по поводу будущего [строительной отрасли] стала поменьше, да и застройщики стали более качественно вести свои финансовые дела», — пояснил причину растущих объемов кредитования отрасли Игорь Безматерных.

При этом закредитованность новосибирских строительных компаний он назвал невысокой по сравнению с организациями других крупных российских городов. «Сбербанк занимает всего 5% в объеме денег, кото-



К кредитованию застройщиков банки по-прежнему относятся крайне консервативно, оценивая риски на уровне выше среднего

рые застройщики вкладывают в стройку, — около 9 млрд. Есть города-миллионники, где эта доля порядка 30%. Соответственно, мы готовы наращивать долю», — отметил он.

По оценке управляющего новосибирским филиалом ПАО «Транскапиталбанк» Константина Каменщикова, «шаг Сбербанка по росту объемов кредитования застройщиков — скорее всего, желание поднять доходность портфеля при падающих ставках и продолжающемся росте притока вкладов». «Ликвидности много, и ее нужно обслуживать», — объяснил банкир.

О заинтересованности в клиентах из строительного бизнеса „Ъ“ сообщили и в Райф-

файзенбанке. «В совокупности компании строительной отрасли занимают существенную долю в нашем портфеле. Это касается как застройщиков, так и предприятий, связанных с производством строительных материалов и инфраструктурным строительством», — рассказывает заместитель директора по корпоративному бизнесу РЦ «Сибирский» АО «Райффайзенбанк» Илья Шаталов.

Впрочем, банкиры оговариваются, что готовы кредитовать только «лучшие» строительные компании. «Мы придерживаемся консервативной стратегии в оценке своих рисков, поэтому никогда не практиковали массовое кредитование компаний строительной отрасли. Мы готовы работать с компаниями, которые имеют диверсифицированный портфель заказов, устойчивое финансовое состояние и консервативную биз-

нес-модель, предполагающую наличие у заемщиков внутренних ресурсов на случай неблагоприятного изменения рыночной конъюнктуры», — объясняет господин Шаталов. «Мы с осторожностью рассматриваем сделки в строительной отрасли, как в жилищном сегменте, так и в коммерческом. В настоящее время к «стройке» подходим выборочно, отдавая предпочтение лидерам отрасли», — вторит коллеге территориальный руководитель по среднему корпоративному бизнесу РЦ «Сибирский» Альфа-банка Андрей Фишер. — При этом мы активно развиваем для застройщиков некредитные сервисы, такие как самоинкассация, открытие операционных касс на территории строительной компании, реализации аккредитивных схем продажи квартир».

«Банки неохотно кредитуют застройщиков по причинам плохих балансов. Неравномерность выручки. Большая кредиторка и дебиторка. Часто нужно сразу создавать резервы по кредиту», — подчеркивает Константин Каменщиков. Рисков банкирам добавляют и падающие темпы жилищного строительства в Новосибирске. По итогам первых шести месяцев 2016 года строительные компании города ввели в эксплуатацию 537 тыс. кв. м жилья. Это на 200 тыс. кв. м меньше, чем годом ранее. Планы 2016 года — 1,35 млн кв. м многоквартирного жилья, в прошлом году мэрия приняла рекордные для мегаполиса 1,71 млн кв. м.

Застройщики, со своей стороны, сетуют на высокую процентную ставку и жесткие критерии оценки банками платежеспособности строительных компаний. «Приятно, что Сбербанк повернулся лицом к отрасли, но интерес свой он проявляет довольно жестко, даже агрессивно», — говорит генеральный директор группы компаний «Стрижи» Игорь Белокобыльский, привлечший финансирование на строительство двух до-

мов. По его словам, прежде чем предоставить кредит, банк с особой тщательностью проверил платежеспособность заемщика, причем на уровне как новосибирского офиса, так и московского. «Иногда эти перепроверки напоминают наведение дисциплины прапорщиком в казарме. Но я их понимаю, банк пытается отстроить систему в условиях нестабильного рынка. Перестраховывается», — считает глава ГК «Стрижи».

Условия, на которых предоставлено проектное финансирование, и банки, и строительные компании назвать отказались, сославшись на коммерческую тайну. «Ставка, конечно, тяжеловата. Могли лишь сказать, что она выше, чем на ипотечные кредиты. Условия Сбербанка позволяют работать на горизонте год-полтора, не больше, иначе встанет вопрос коммерческой целесообразности строительства», — подчеркнул Игорь Белокобыльский. По словам Константина Каменщикова, ставка по кредитам в рамках проектного финансирования в Новосибирске сегодня составляет 15–19% годовых.

Впрочем, проектное финансирование — лишь один из инструментов развития строительного бизнеса. Делать на него ставку застройщики не намерены, тем более при нынешних процентах по кредитам. «Наша финансовая стратегия предполагает частичное проектное финансирование. Такое партнерство с банками позволяет ритмично финансировать объекты, строить быстро, гарантированно сдавать в срок», — объяснил директор по продажам компании «Сибкадемстрой» Динар Зарипов. «Для нас проектное финансирование — это не более чем предмет гордости и способ влияния на розничные продажи», — заключает Игорь Белокобыльский. Доля проектного финансирования в общих объемах строительства ГК «Стрижи» составляет 15–20%.

Михаил Кичанов

экономика региона

Избыточное размещение

Конкуренция на новосибирском гостиничном рынке обострилась до предела, заявляют отельеры. Рост качественных предложений при падающем в кризис спросе заставляет бизнес снижать цены на услуги средств размещения. В результате за последние три года срок окупаемости проектов в гостиничном девелопменте в среднем увеличился вдвое — с 10 до 20 лет. Тем временем новосибирский рынок готовится принять еще один качественный объект гостеприимства.

— конкуренты —

Время классных отелей

Гостиничный рынок Новосибирска переживает глубокий кризис перепроизводства, убежден генеральный директор трехзвездочного отеля River Park Олег Торопкин. «Сила давления предложения на нашем рынке очень высока», — подчеркивает отельер. На протяжении последних 10 лет мегаполис чуть ли не ежегодно прирастал качественным номерным фондом. Если в 2007 году в Новосибирске не было ни одной гостиницы уровня выше трех звезд, то сегодня система интернет-бронирования отелей Booking.com предлагает туристам номера в 13 четырехзвездочных гостиницах и одной пятизвездочной.

● По информации 2ГИС, в Новосибирске работают около 175 средств размещения. В большинстве своем это мини- и ведомственные гостиницы. Основное количество номеров (2 550) приходится на 11 самых крупных отелей. Это «Маршинск парк отель Новосибирск» (четыре звезды, 430 номеров), River Park (три звезды, 316), Gorskij city hotel (три звезды, 268), «Azimut отель Сибирь» (три звезды, 259), Domina Hotel Novosibirsk (четыре звезды, 218), SkyExpo (три звезды, 199), гостиница «Центральная» (три звезды, 197), DoubleTree by Hilton (четыре звезды, 188), Marriott (пять звезд, 175), Park Inn by Radisson (четыре звезды, 150) и Skyport Hotel (четыре звезды, 149). Львиную долю спроса на номерной фонд Новосибирска формирует деловой туризм.

Особенно заметно конкуренция между гостиницами ужесточилась в последние два года, после выхода на рынок Marriott, первого в Новосибирске пятизвездочного предложения, и двух четырехзвездочных отелей международных брендов — Park Inn by Radisson и Domina Hotel. Официальное открытие последнего состоялось в июне текущего года. По данным руководителя компании Nazarov & Partners Александра Назарова, Marriott и Hilton — одни из самых востребованных в городе. Заполняемость этих отелей близка к 75% при средней по городу 40–45%. В 2008 году средняя заполняемость наиболее популярных объектов рынка составляла 70%.

Высокий спрос на услуги люксового Marriott Олег Торопкин склонен объяснять экономическим кризисом в стране. «Мы наблюдаем очень любопытную тенденцию. Во время кризиса, особенно затяжного, прекращаются приезды иногородних специалистов. Например, монтажников технологических линий, инженеров-консультантов, аудиторов, финансистов и т. д. На рынке затишь, почти никто никуда не инвестирует, монтировать нечего, и на консультантах предприниматели предпочитают сегодня экономить. Зато многократно возросло число визитов владельцев бизнеса. Растет

объем сделок слияния-поглощения, встреч и переговоров кредиторов и т. п. Собственники компаний, как правило, выбирают пять звезд», — подчеркивает господин Торопкин. Больше всего, по его мнению, в нынешних условиях теряют гостиницы класса «три звезды». В 2015 году спрос на номерной фонд в городе упал на 1,5%, предложение выросло на 10%, за семь месяцев 2016 года спрос сократился еще на 6%, указывает собственник River Park.

«Наши ожидания от первых месяцев активности на новосибирском рынке вполне совпали с реальностью», — говорит региональный директор по маркетингу девелоперского холдинга Domina в России Наталия Белякова. — Текущая загрузка отеля соответствует прогнозным показателям первого года работы. На оптимальную доходность новый отель, как правило, выходит на третий год работы. Полагаю, мы не станем исключением». Ранее глава компании Domina Эрнесто Преатони заявлял, что на четвертый год работы, то есть в 2019 году, гостиница достигнет уровня заполняемости в 55–60%.

«У отелей Domina и Park Inn by Radisson ситуация пока не блестящая, поскольку и экономический кризис, и летний спад спроса, и выход в сегмент, в котором уже есть сильные игроки, — все это сейчас ухудшает их позиции. Однако осенняя ситуация может начать выправляться», — считает директор компании RID Analytics Елена Ермолаева. Уровень заполняемости отелей Park Inn by Radisson и Domina эксперты оценили в 25–30%.

Добровольный провал

Низкая заполняемость номерного фонда при растущей конкуренции побуждает отельеров к снижению цен на услуги размещения. «Парадокс гостиничного рынка Новосибирска заключается в том, что при слове „кризис“ игроки тут же начинают падать в ценах», — рассказывает Олег Торопкин. — Еще ничего не произошло, ничто не предвещало беды, а бизнес уже начинает сам себя пожирать. Большинство проблем участников рынка имеют из-за слабой психики». Если в 2008 году средняя цена стандартного двухместного номера в сутки в городе была 4,7 тыс. руб., в 2013 году — 3,8 тыс. руб., то сейчас около 3,5 тыс. руб., констатирует господин Торопкин. «Средняя цена одноместного номера „стандарт“ в гостиницах Новосибирска (без учета хостелов) в июле составила 2,3 тыс. руб. в сутки, номера высокой категории 4,8 тыс. руб.», — со своей стороны отмечает Елена Ермолаева. При этом предложение для корпоративных клиентов, как правило, в 1,5–2 раза ниже.

По оценке экспертов, с начала 2014 года среднее падение стоимости номерного фонда (с учетом инфляции) в гостиницах составило око-



ФОТО: АЛЕКСАНДР НАЗАРОВ

В упорнении позиций новых отелей на высококонкурентном гостиничном рынке Новосибирска не последнюю роль играет низкая цена предложения, считают эксперты

ло 25%. «В 2016 году многие крупные игроки снизили тарифы для гостей, и наш отель не стал исключением», — говорит менеджер по маркетингу и рекламе «Azimut отель Сибирь» Дарья Зимина. — Сегодня гостиница демонстрирует устойчивую заполняемость: в выходные дни загрузка на среднем уровне, а в будни превышает средние показатели. Нам удалось привлечь новые сегменты рынка и расширить круг своих гостей. Активно осваиваем рынок Азии, за летний период приняли около 2 тыс. китайских туристов».

По словам экспертов, новые игроки нередко идут на демпинг. «Установление низких цен позволяет перетянуть к себе клиентов. Например, номера в Domina дешевле, чем в Hilton. Думаю, что это не случайность», — говорит Елена Ермолаева. «С открытием Domina нас все чаще приглашают на мероприятия именно в эту гостиницу. Раньше приглашали в Marriott, а до этого в Hilton. Понятно, что в Domina новые залы и, вероятно, демпинг», — отмечает Александр Назаров.

«По итогам 2015 года операционная рентабельность на нашем рынке составила около 35%, а рентабельность на капитал — всего 2%», — посоветовал Олег Торопкин, чей отель сегодня загружен на 50%. По его словам, при расчете технико-экономического обоснования любого гостиничного проекта применяется следующий подход: прибыль должна покрывать инвестиции не более чем за 12 лет при средней загрузке отеля

на 50%. Большая удача, если получается отбить вложения быстрее. Если срок окупаемости больше 12 лет — проект теряет смысл. «Это говорит о том, что девелоперские проекты на гостиничном рынке сегодня априори убыточны», — заключает собственник River Park. — Когда пару лет назад владелец здания гостиницы Marriott Александр Бойко заявлял СМИ, что строительство этого отеля — это социальный проект, он несколько не лукавил. При существующих ценах окупить проект стоимостью 1,3 млрд руб. нереально». Президенту Marriott три года назад, Александр Бойко заявлял, что стоимость стандартного номера в Marriott будет \$200. Такая экономика должна была позволить окупить проект за 17–20 лет. Сегодня стоимость номера в этом отеле составляет около \$130.

Если до кризиса расчетная окупаемость отеля Domina была 10 лет, то сегодня, по оценке Эрнесто Преатони, срок возврата инвестиций увеличился вдвое. «Мы будем счастливы, если нам удастся вернуть вложения в течение 20 лет», — подчеркнул он.

Падение рентабельности вынуждает предпринимателей отказываться от неликвидных объектов. По словам Александра Назарова, на продажу в Новосибирске выставлено порядка 15 мини-отелей. Среди них — «55 широта» (три звезды, 50 номеров), «Аванта» (четыре звезды, 46 номеров) и «Метелица» (четыре звезды, 34 номера).

«Среди нас пессимистов нет»

Стоимость номеров в новосибирских гостиницах продолжит снижаться, уверен Олег Торопкин. «В горизонте двух-трех лет я не вижу, что может изменить ситуацию, например увеличить турпоток в Но-

восибирск», — говорит бизнесмен. Елена Ермолаева более оптимистична: «В ближайшие годы спрос на гостиничные услуги будет зависеть от экономики. Будет ли Новосибирск развиваться как логистический узел, какие предприятия разместят здесь свои производства и офисы. Некоторый спрос есть и со стороны жителей сибирских городов и сел на развлекательную составляющую. Открытие таких объектов, как дельфинарий, аквапарк, новый Ледовый дворец, в дополнение к уже существующим зоопарку, ТЦ «Мега» и другим крупным торгово-развлекательным комплексам формирует потоки внутреннего туризма».

«В создавшихся условиях смогут выжить те гостиницы, которые сумеют найти золотую середину между высоким качеством, разумными ценами и уникальностью услуг, при этом не в ущерб доходам отеля», — считает Александр Назаров. В лучшей ситуации окажутся новые отели известных брендов. «У каждого человека есть желание жить в более новом, более свежем, более современном отеле, тем более если расположен он в центре города», — констатирует эксперт. «Международный бренд работает, от этого никуда не денешься. Для иностранца отеля Marriott, Park Inn, Hilton — это знак качества. И он скорее сделает выбор в их пользу, чем выберет региональный бренд, название которого ему ни о чем не говорит», — соглашается Олег Торопкин.

Между тем на рынок готовится выйти еще одна крупная четырехзвездочная гостиница — «Миротель» (112 номеров). «Одним из своих преимуществ мы считаем расположение в центре деловой жизни левобережной части города, рядом с ме-

тро, бизнес- и торговыми центрами, а также нахождение на пути от аэропорта. В плане расположения количество конкурентов минимально», — рассказал „Б“ директор ООО «Миротель» Илья Гельман.

Кризис и резкие изменения курсов валют пришлось на середину строительства «Миротеля», компания была вынуждена корректировать планы и привлекать к новым ценам. «Тогда у нас в команде появилась фраза: „Среди нас пессимистов нет“. С тем же настроением мы запускаем отель в декабре 2016 года, а первые клиенты появятся в ноябре», — говорит господин Гельман.

В перспективе трех—пяти лет участники рынка не исключают открытия в Новосибирске новых отелей. «Уверен, будут развиваться загородные форматы. При этом лидеры рынка, лучшие пять—семь отелей, всегда будут чувствовать себя хорошо. Несетевым отелям, кстати, в этом плане легче маневрировать бюджетом и себестоимостью», — подчеркнул Илья Гельман. Дарья Зимина уверена, что в ближайшие годы наиболее востребованными окажутся отели, работающие в среднем ценовом сегменте.

Александр Назаров считает, что рынок был бы рад появлению еще одной пятизвездочной гостиницы. «Если найдет инвестор, который построит полноценный пятизвездочный отель по современной технологии, по лучшим мировым стандартам, то он однозначно будет востребован. Пока, увы, зачастую гостиничные проекты в Новосибирске не блещут интересными архитектурными и дизайнерскими решениями. Никто не работает на опережение, все строят „коробки“, которые тут же устаревают», — посоветовал эксперт.

Михаил Кичанов

Коммерсантъ® в лучших местах Сибири



Указанные здесь заведения индустрии гостеприимства приобретают газету «Коммерсантъ» для своих клиентов

Ресторан «Библиотека»
ул. Советская, 20
Кафе «Амиго»
ул. Мусы Джалиля, 11
Кафе «Восток-Запад»
ул. Ильича, 6
Кафе «Самарканд»
ул. Ленина, 12
Кафе «Шанхай»
Красный проспект, 13
Кафе Éclair
Ядринцевская, 21
Кафе PREGO Cafe
пл. Труда, 1
Гриль-бар «Дружба»
ул. Кошурникова, 39/1

Коктейль-бар Twiggy
ул. Потанинская, 10а
Коктейль-бар Black Milk
ул. Ядринцевская, 21
Ресторан-бар «Республика Рок»
ул. Фрунзе, 5
Гастрономический театр PuppenHaus
ул. Чаплыгина, 65/1
Ресторан «#СИБИРСИБИРЬ»
ул. Ленина, 21
Стейк-хаус «Гудман»
ул. Советская, 5
Кафе-блинная Bliss
ул. Ленина, 20

Кофейня «999»
Красный проспект, 22
Кофейня Cinema
ул. Ленина, 7
Кофейни Traveler's Coffee:
ул. Ленина, 6
Красный проспект, 65
пр. Карла Маркса, 43
Каменская, 1а
Кофейни «Чашка Кофе»
Красный проспект, 22
Морской проспект, 54
ул. Залесского, 5/1
ул. Максима Горького, 78
Имидж-лаборатория персонального стиля
ул. Урицкого, 32

КЕМЕРОВО

Развлекательный комплекс «Зимняя вишня»
пр. Ленина, 35
Кофейни Traveler's Coffee
ул. Весенняя, 16
ул. 50 лет Октября, 26

НОВОКУЗНЕЦК

Гостиница «Паллада»
ул. Ладо, 18
Кофейни Traveler's Coffee
ул. Кирова, 33
пр. Металлургов, 25
БЕРДСК
Курорт-отель «Сосновка»
Речкуновская зона отдыха
Гриль-бар «Весело-Село»
Речкуновская зона отдыха
ТОМСК
Ресторанный комплекс «БАМБУК»
ул. Гагарина, 2

Ресторан

«Славянский базарь»
пл. Ленина, 10
Ресторан «The Хмель»
ул. Ленина, 95
Кафе «Миллионная, 80/1»
пр. Ленина, 80/1
Отель «Магистрат»
пл. Ленина, 15
Кафе-кофейня Baden-Baden
ул. Вершинина, 19
БАРНАУЛ
Гостиница «Сибирь»
Социалистический пр., 116
Ресторан Velvet
пр. Ленина, 80
Кофейня «Центральная»
пр. Ленина, 57
Кофейня «Крем-холл»
Социалистический пр., 116

ReviewИнвестиционная политика

Лицом к инвестору

Власти Новосибирской области назвали приоритеты инвестиционной политики региона на 2017 год. Область должна не только успешно конкурировать с другими субъектами РФ, но и показывать конкурентоспособность на глобальном рынке инвестиций, считает глава региона Владимир Городецкий. Лучшим индикатором эффективности работы правительства Новосибирской области в этом направлении, по мнению губернатора, станет укрепление позиций региона в национальном инвестиционном рейтинге Агентства стратегических инициатив (АСИ).

— стратегия —

Упростить процедуру

«Почему национальный инвестиционный рейтинг сегодня так важен? Потому что работа по улучшению показателей рейтинга с помощью изучения и внедрения лучших практик позволит повысить конкурентоспособность Новосибирской области», — заявил в своем ежегодном инвестиционном послании губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий. И властям региона есть чем гордиться. Если в первом национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, опубликованном АСИ в июне 2015 года, Новосибирская область вошла в IV группу из пяти (I группа — регионы с наиболее комфортными условиями ведения бизнеса, V группа — с наименьшим инвестиционным климатом), заняв 57-ю строчку, то нарейтинг-2016 воключил регион в III группу с 46-м местом.

По словам Владимира Городецкого, укрепление позиций региона в рейтинге — результат «большой, серьезной работы». Еще в сентябре 2015 года по инициативе главы региона была создана специальная рабочая группа, в которую вошли руководители 15 министерств и департаментов областного правительства, пяти территориальных подразделений федеральных органов власти и еще 15 структур, к деятельности которых относятся показатели рейтинга. Координатором по реализации «дорожной карты», разработанной с учетом лучших практик субъектов РФ и предложений бизнеса, определено министерство экономического развития Новосибирской области.

За прошедший год удалось улучшить 60% показателей, на основе которых составляется рейтинг. Минстрой Новосибирской области сократил среднее время получения разрешений на строительство с 179 до 125 дней, при этом количество процедур уменьшилось с 16 до 14. Федеральная кадастровая палата Росреестра по Новосибирской области сократила ожидание постановки земельного участка на учет с 48 до 32 дней. Улучшилась оценка деятельности Агентства инвестиционного развития (АИР) Новосибирской области. В 2015 году в «одно окно» для инвесторов поступило 130 обращений. «Минэкономразвития Новосибирской области удалось повысить эффективность институтов, обеспечивающих защищенность бизнеса, в том числе повысить качество регионального законодательства о механизмах защиты и поддержки инвесторов. Заработал порядок рассмотрения обращений инвесторов о защите прав. Повышена эффективность оценки регулирующего воздействия. Самую высокую оценку получили механизмы государственно-частного партнерства Новосибирской области», — перечислил успехи инвестиционной политики Владимир Городецкий.

Вместе с тем по ряду направлений усилия региональных властей оказались недостаточными. Среднее количество процедур по подключению электроэнергетики выросло с 7 до 10. На 2% увеличилась доля компаний, столкнувшихся с давлением со стороны властей или естественных монополий. Отмечен рост количества дополнительных документов, запрошенных у организаций. «По оценке качества телекоммуникационных услуг предпринимателями мы перешли в группу ниже не за счет ухудшения наших оценок, а за счет того, что другие регионы развиваются динамичнее и получили в этом году более высокие оценки», — объяснил господин Городецкий. — Развивая информатизацию и телекоммуникационные технологии в Новосибирской области, профильный департамент должен следить за тем, что делают другие регионы». Министрству жилищно-коммунального хозяйства и энергетики было поручено продолжить поиск и внедрение лучших практик по сокращению времени подключения и количества процедур.

«Улучшение показателей рейтинга остается задачей номер один. Необходимы активные и скоординированные усилия со стороны региональных и федеральных органов власти, муниципалитетов, институтов развития и естественных монополий. Это позволит из года в год улучшать инвестиционный климат Новосибирской области», — заявил Владимир Городецкий. По данным рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России, подготовленного рейтинговым агентством «Эксперт РА», Новосибирская область занимает 15-е место среди 85 субъектов РФ по инвестиционному потенциалу, при этом инвестиционный риск в регионе стал самым низким в Сибири.

Взаимовыгодная поддержка

Экономический кризис продолжает сдерживать инвестиционную активность бизнеса в Новосибирской области. В 2015 году вложения в основную капитал в регионе составили 156,6 млрд руб., что на 27,7% ниже уровня 2014 года. По данным областного правительства, наибольшее снижение произошло в третьем и четвертом кварталах прошлого года. «Снижение характерно не только для нашего региона: замедление инвестиционной активности в 2015 году произошло как в Сибирском федеральном округе, так и в целом в стране. Удельный вес Новосибирской области в Российской Федерации по объему инвестиций составил 1,1%», — заметил губернатор.

Как и в предыдущие годы, наиболее инвестиционно привлекательными в Новосибирской области остаются транспорт и связь. Второй год подряд растет доля инвестиций в приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, в 2015 году она составила 42,7%. Инвестиционная активность бизнеса в регионе во многом обеспечивается инструментами государственной поддержки. В 2015 году право на получение господдержки имели 29 инвесторов, воспользовался им 21 из них. Общий объем господдержки в прошлом году составил 545 млн руб., из них 167 млн руб. — субсидии, 378 млн руб. — налоговые льготы.

«В условиях сильной конкуренции за инвесторов важно продолжать оказывать финансовую поддержку бизнесу. Ведь она вернется растущими налогами в бюджет области», — подчеркивает Владимир Городецкий. — Поддерживаемые правительством Новосибирской области проекты стабильно обеспечивают более 7 млрд руб. инвестиций в год. Около 8% данного объема инвестиций сразу попадают в областной бюджет в виде налогов, окуная предоставленную господдержку».

В условиях ограничения бюджетных ресурсов в апреле 2016 го-



Инвестиционная активность бизнеса в Новосибирской области во многом обеспечивается инструментами государственной поддержки, отмечает Владимир Городецкий

да правительство Новосибирской области утвердило обновленный перечень перспективных направлений инвестиционной деятельности. Такими признаны: строительные материалы и конструкции; высокотехнологичные производства, обеспечивающие выпуск наукоемкой, инновационной продукции и услуг; транспортно-логистическая инфраструктура; агропромышленный комплекс (АПК). «АПК и для России в целом, и для Новосибирской области в ближайшие годы будет очень перспективным сектором. Население Земли растет, увеличивается его потребность в продовольствии. У АПК высокий экспортный потенциал», — констатирует господин Городецкий.

В прошлом году совет по инвестициям Новосибирской области рассмотрел более 20 проектов. Наиболее крупные: строительство компаний «Русагромаркет» центра торговли и переработки сельхозпродукции на территории агропромышленно-логистического парка (АПЛП) с объемом инвестиций 16,5 млрд руб.; создание компаний «Сибирский ЛПК» лесопромышленного комплекса по глубокой переработке древесины на территории Кыштовского и Северного районов (более 8,5 млрд руб.); организация компаний «Инд-Сибирь» производства по переработке мяса индейки в Колыванском районе (более 3 млрд руб.).

«Большое значение имеют не только крупные, но и малые инвестиционные проекты, которые становятся новыми точками роста муниципальных районов. Например, проект по увеличению производственных мощностей компании НКН, созданной в 2012 году на базе Куйбышевского хлебного предприятия, с инвестициями 50 млн руб. Проект компании «Молочная азбука» по развитию производственных мощностей в Баранском районе стоимостью около 100 млн руб.», — перечисляет глава региона.

В конце июля региональный совет по инвестициям поддержал еще три масштабных инвестпроекта, первые этапы реализации которых суммарно оцениваются более чем в 21 млрд руб. Это создание индустриального биомедицинского парка «Зеленая долина», организация парка «Заповедный лес» и увеличение объемов производства компаний «Сибирский антрацит».

Войти в лидеры

В 2015 году Владимир Городецкий поставил перед правительством шесть задач, решение которых позволит улучшить инвестиционный климат в регионе. Он, по словам главы области, сохраняют актуальность и сегодня.

Во-первых, необходимо продолжить актуализацию инвестиционного законодательства. За минувший год в регионе был принят пакет из четырех законов, направленных на оптимизацию системы мер господдержки инвесторов, развитие ГЧП, упрощение доступа к земельным ресурсам, введение государственных гарантий прав инвесторов. «Теперь в Новосибирской области на законодательном уровне гарантируются защита инвестиций, соблюдение прав и интересов инвесторов, обеспечение в полной мере всех условий осуществления инвестиционной деятельности, предусмотренных федеральным законодательством и законодательством Новосибирской области», — заявил в инвестиционном послании господин Городецкий. В мае 2016 года принят областной закон о формировании и реализации промышленной политики, в котором содержатся новые стимулы для развития предприятий.

Во-вторых, предполагается развитие индустриальных парковых проектов. В феврале 2016 года Новосибирская область вошла в число 13 регионов, которым федеральное правительство компенсирует затраты на создание инфраструктуры индустриальных парков за счет налогов резидентов. Лимит федеральных средств на промышленно-логистический парк и биотехнопарк в 2016 году определен в 334,7 млн руб. Причем в регионе есть примеры парков, созданных за счет част-

ных инвестиций. Например, индустриальный парк «Новосиб», где развивают бизнес 179 резидентов. Выручка производственных предприятий этого парка в 2015 году превысила 5 млрд руб. В начале июня состоялось открытие первой очереди медицинского промышленного парка, созданного на базе медтехнопарка. Сейчас в медпромпарке идет подготовка к запуску производства эндопротезов и конструкций для травматологии, ортопедии и нейрохирургии.

В-третьих, правительство намерено способствовать появлению и развитию кластерных проектов. В марте 2016 года в Бердске был открыт пилотный центр промышленных биотехнологий «Промбиотех». «Модель „Промбиотеха“ разработана в партнерстве с Академпарком и с учетом опыта создания аналогичных пилотных центров в Италии, Великобритании и Франции. Такие технологии в России еще не применялись. Биотехнологическая продукция предприятия может быть использована для нужд сельского хозяйства, здравоохранения, защиты лесов, а также в экологических целях. Именно такими проектами сегодня мы формируем будущее нашей экономики», — считает Владимир Городецкий. Созданный в конце 2015 года Центр кластерного развития Новосибирской области сейчас работает над созданием кластеров в сфере медицины, машиностроения, приборостроения, строительства, энергоэффективности, электроники, туризма.

Четвертая задача направлена на развитие ГЧП. «В условиях бюджетного дефицита ГЧП — единственный механизм сохранения темпов развития инфраструктуры. Это позволяет не только получить социальный эффект, но и придать стимул для развития всей экономики региона», — говорит Владимир Городецкий. Среди крупнейших проектов ГЧП строительство четвертого моста, семи поликлиник и двух мусороперерабатывающих комплексов. «Здесь нужен открытый прагматичный диалог исполнительной и законодательной власти и общества», — убежден губернатор. Весной этого года регион занял четвертое место в рейтинге регионов по уровню

развития ГЧП, подготовленном Центром развития ГЧП совместно с Минэкономразвития РФ и Торгово-промышленной палатой РФ.

Пятая задача — расширение взаимодействия с федеральными органами власти для привлечения средств бюджета страны на развитие Новосибирской области. По словам Владимира Городецкого, за минувший год доля средств из федерального бюджета «значительно возросла» и составляет 15,6% от общего объема инвестиций. «Основной задачей по данному направлению должна стать реализация программы реиндустриализации экономики Новосибирской области», — говорит он. — Мы должны запустить флагманские проекты программы, обеспечить им необходимую поддержку как на региональном уровне, так и на федеральном. За счет их реализации должны улучшиться экономические параметры в сфере производства, инновации, занятость и зарплата, доходы бюджета». В июне текущего года региональную программу реиндустриализации поддержал председатель правительства РФ Дмитрий Медведев.

И, наконец, шестая задача — активизация инвестиционных процессов на уровне муниципалитетов. Цель — равномерное распределение инвестиций по всей области. В июне региональное правительство утвердило «дорожную карту» по содействию развитию конкуренции на территории Новосибирской области, с органами местного самоуправления заключены соглашения о внедрении стандарта по развитию конкуренции. «Конкуренция на товарных рынках является одним из важнейших факторов улучшения экономической ситуации. Это серьезная системная работа совместно областных органов власти и органов местного самоуправления», — подчеркнул Владимир Городецкий.

Новосибирская область должна стать лидером в привлечении инвестиций, причем на равных конкурировать не только с соседними субъектами РФ, но и с другими странами. «Сегодня страны СНГ по сравнению со странами Восточной Европы не до конца используют свой потенциал привлечения иностранных инвестиций. Наш потенциал позволяет конкурировать за „продвинутые“ инвестиции высокотехнологичного сектора, с большой добавленной стоимостью», — убежден господин Городецкий. Для этого нужна сфокусированная и эффективная политика привлечения инвестиций, подчеркнул он.

Первым шагом в данном направлении, по мнению губернатора, может стать участие Новосибирской области в новом проекте Минэкономразвития РФ по развитию инновационных кластеров лидеров инвестиционной привлекательности мирового уровня. «Основной задачей проекта является формирование региональных программ, обеспечивающих привлечение инвестиций, развитие инноваций, рост экономики региона и выход на внешние рынки», — пояснил глава региона. Теперь минэкономразвития Новосибирской области и АИР должны подготовить предложения и до конца года выстроить «систему вхождения» Новосибирской области в глобальный рынок инвестиций.

Антон Белкин

прямая речь

Насколько эффективна инвестиционная политика правительства Новосибирской области?

Наталья Муханова, генеральный директор ЗАО «Кварсис инвест»:

— Правительство Новосибирской области обладает эффективной стратегией привлечения инвестиций и способно предложить инвестору комплекс мер поддержки — как организационных и финансовых, так и инфраструктурных. Благодаря такой стратегии в Новосибирской области ежегодно появляются значимые для населения и статуса региона инвестиционные проекты.

Вместе с тем существует проблема недостаточной развитости региональной инфраструктуры, низкой доступности ее для инвесторов, которую, к сожалению, решить только за счет средств регионального бюджета невозможно. Необходимо объединение усилий федеральных и региональных органов власти, что позволит обеспечить резкий рост конкурентоспособности регионов и страны в целом.

Для отраслей, которые могут стать локомотивом экономического роста, необходимо усовершенствовать набор льгот и закрепить льготные режимы в налоговом законодательстве. Налоговые каникулы могут быть предоставлены предприятиям, деятельность которых стратегически важна для региона, соответствующим перспективным направлениям инвестиционной деятельности. Эта льгота положительно повлияет на отраслевую и региональную структуру инвестиций.

Мне кажется, не нужно бояться идти на льготы в части ряда федеральных налогов на инвестиционной стадии. Если эти льготы будут экономически обоснованы, то через некоторое время они окупятся увеличением налогооблагаемой базы, повышением производительности труда, ростом числа рабочих мест.

Если рассматривать наш проект строительства аквапарка «Аквамир», то господдержка оказалась эффективной. Она позволила в кратчайшие сроки завершить строительство уникального и масштабного объекта. «Аквамир» входит в десятку крупнейших крытых аквапарков планеты и является самым большим в России.

Антон Титов, директор группы компаний «Обувь России»:

— В целом правительство ведет достаточно активную инвестиционную политику, инициирует и поддерживает новые проекты. Об этом мы можем судить на примере того, как ведется работа по проекту обувного кластера, в котором правительство области активно участвует.

Считаю, что для реализации крупных проектов, влияющих на экономику региона, очень важна связка предприятие — ре-

гиональные власти, заинтересованные в проекте, — федеральные структуры (профильные министерства, институты развития, такие как ВЭБ, госбанки и т. п.), которые могут инвестировать в долгосрочные проекты. На мой взгляд, региональным властям следует обратить внимание на последнее звено в этой связке — на то, чтобы усилить наше представительство на федеральном уровне и обеспечить стыковку наших региональных проектов с федеральными структурами.

Анастасия Попрыгаева, генеральный директор АО «Сибирский антрацит»:

— Мы высоко оцениваем эффективность инвестиционной политики Новосибирской области. Не только как компания, которая осуществляет масштабный инвестиционный проект, но и как предприятие, для стабильного развития которого важно развитие его региона.

«Сибирский антрацит» реализует в Новосибирской области инвестиционный проект строительства объектов для добычи угля, а также инфраструктуры для переработки, хранения, транспортировки продукции. В этом году он был поддержан правительством Новосибирской области.

Реализуя столь масштабный проект, мы взаимодействуем со многими региональными структурами и ведомствами, согласуя различные документы, необходимые для начала работ на разных этапах проекта. Мы оцениваем этот опыт положительно. Учитывая масштабность нашего проекта и важность сроков согласовательных процедур, мы заинтересованы в том, чтобы сроки согласования были сокращены там, где это возможно.



ReviewИнвестиционная политика

«Новосибирской области нужны масштабные проекты»

Улучшение инвестиционного климата — одна из первостепенных задач, которую с тем или иным успехом решают российские регионы. Особую актуальность она приобретает в условиях кризиса и стагнации экономики. О том, что власти Новосибирской области делают сегодня для привлечения инвестиций в сельские районы, как работает в регионе механизм ГЧП и зачем нужна межрегиональная координация инвестполитики, рассказала заместитель председателя правительства — министр экономического развития Новосибирской области **Ольга Молчанова**.

— интервью —

«Не все способны находить общий язык с инвестором»
— Муниципальные районы и города Новосибирской области развиваются крайне неравномерно. По сути, инвестиции идут только в Новосибирск. Что делает региональное правительство, чтобы нивелировать образовавшийся разрыв в экономическом развитии территорий?

— Действительно, ситуация такова, что 55% населения области проживают в Новосибирске, и процент этот, к сожалению, с каждым годом увеличивается. Вместе с тем оставшиеся 45% тоже требуют развития социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры. Добиться этого можно, только наращивая экономическую активность за пределами Новосибирска и Новосибирской агломерации. Равномерное пространственное развитие Новосибирской области — как раз та задача, над решением которой сегодня работает правительство региона. Считаю, что муниципальные районы должны больше рассказывать бизнесу о себе, о тех возможностях, которые получит потенциальный инвестор, решивший открыть на той или иной территории производство или создать компанию для оказания услуг населению.

— Что конкретно делают власти региона для повышения инвестиционной привлекательности сельских территорий?

— В начале весны заработал инвестиционный портал Новосибирской области, где представлена справочная информация о регионе, инвестиционных возможностях каждого из муниципальных районов, инструментах господдержки... Этот ресурс в равной степени ориентирован на жителей региона и тех, кто находится за его пределами, включая иностранных граждан. Для этого создана версия на английском языке, а в перспективе появится еще как минимум на китайском. Будучи растущей экономикой с населением более 1,4 млрд человек, Китай активно инвестирует, в том числе в России. Несмотря на санкции, интерес к российским регионам со стороны внешних инвесторов сохраняется. Мы видим это по многочисленным делегациям, которые к нам приезжают, и письмам от торговых промышленных палат зарубежных стран. Для нас это свидетельство того, что иностранные бизнесмены настроены на выстраивание прямых связей с российскими регионами. И мы это учитываем в своей работе, как и то, что, прежде чем вкладывать деньги в тот или иной регион, инвесторы желают знать, в каком направлении развивается территория. В прошлом году к нам приезжали представители японских компаний Marubeni и Mitsubishi, которые были удивлены высоким уровнем развития компаний — резидентов Академпарка и биотехнопарка. Японцы не могли поверить, что в России возможны инновации такого масштаба и качества. Поскольку инвестиционные стратегии японских компаний рассчитаны на десятилетия вперед, их интересовало наше видение развития территории в долгосрочной перспективе. У нас такие документы разработаны на высоком уровне. Это стратегия социально-экономического развития до 2025 года и инвестиционная стратегия до 2030 года. Эти стратегии дополняют друг друга.

— Насколько активно руководители муниципальных районов включились в работу по привлечению инвестиций?

— К сожалению, не всегда в муниципальных районах понимают, что каждый инвестор — это благо для территории. Не все способны находить общий язык с инвестором, договариваться об условиях его прихо-

да в район или городское поселение. Мы сталкиваемся с желанием руководства на местах решить вопросы экономического развития территории за счет средств бюджета. Объясняем, что сегодня такой сценарий нежизнеспособен, региональные и федеральные бюджетные средства ограничены.

Тем не менее в 2015 году в Новосибирской области в процессе реализации находились 760 инвестиционных проектов общей стоимостью 517,5 млрд руб. В настоящее время в работе находятся 922 объекта на сумму 403 млрд руб. Из них 71 объект — в Новосибирске, 54 — в Чановском районе, 50 — в Сузунском, 18 — в Здвинском и других районах области. Объем частных инвестиций — 298,8 млрд руб. В основном за счет средств бюджета строятся школы, детские сады, поликлиники, больницы. Больше всего частных бизнес инвестирует в промышленность — строится 50 объектов общей стоимостью 110,4 млрд руб. Меньше всего денег предприниматели вкладывают в торговлю: сейчас в регионе возводят 20 торговых объектов на сумму 6,6 млрд руб. Это объясняется насыщением торговыми объектами большинства населенных пунктов области. Основное количество заявленных инвестпроектов должно завершиться к 2020 году, но есть два проекта со сроком реализации в 2044 году. Речь идет о концессионных объектах. Все эти материалы размещены на инвестиционной карте области.

«Роль инвеступолномоченного трудно переоценить»
— Существует ли персональная ответственность руководителей сельских территорий за приток инвестиций?

— Безусловно. В каждом из муниципальных районов и городских округов есть инвестиционный уполномоченный. Это муниципальный служащий, как правило в ранге заместителя главы администрации по экономическим вопросам. Правда, есть случаи, когда эту функцию выполняет глава района или городского поселения. Роль инвеступолномоченного трудно переоценить, ведь многие вопросы бизнеса решаются на уровне муниципального образования. Например, вопросы земельного зонирования, согласования размещения производства или офиса, оказывающего услуги населению. Ведь лучше специалиста администрации муниципального района реальному предпринимателю сложно представить, что такое реальная ситуация с предпринимательством на территории и качеством конкурентной среды никто не знает.

Буквально месяц назад министерство экономики утвердило муниципальный инвестиционный стандарт Новосибирской области, и со следующего года мы начнем составлять рейтинги инвестиционной эффективности администраций муниципальных районов. Стандарт разработан на основе лучших муниципальных практик страны. В каждом муниципальном районе создан совет по инвестициям. Считаю, что муниципальный стандарт поможет выстроить системную работу районов с инвесторами.

— Какие примеры успешной работы инвеступолномоченных вы могли бы назвать?

— Например, в Барабинске создан небольшой, но хороший завод по переработке молочной продукции. Сначала компания «Молочная азбука» развивалась как молокоотряд, скупая молоко у населения Барабинского, Чановского, Венгерского районов и поставляя его на молочные заводы. Заработав достаточное средств, инвесторы решили организовать собственную переработку. Вложения в проект составили около 100 млн руб. В Баганском районе инвестор вложился в реконструкцию старого элеватора ОАО «Баганский элеватор». Объем инвестиций — око-



ло 40 млн руб. Для районов сегодня важен каждый проект. Это новые рабочие места, заработная плата, налоги. Мы обратились к минсельхозу Новосибирской области с просьбой называть районы, где есть потребность в строительстве перерабатывающих мощностей, которые бы скупали сырье у местных хозяйств и фермеров и обеспечивали как потребности жителей района в продуктах, так и вывоз в другие регионы. Имея такой список, мы сможем с большей эффективностью искать потенциальных инвесторов, готовых развивать бизнес за пределами Новосибирска. В региональном центре сегодня немало обеспеченных людей, желающих вложить деньги в проекты, которые будут приносить гарантированный доход. Не все же хотят хранить деньги в банке. Несколько лет назад новосибирцы инвестировали в покупку и модернизацию Курундусского элеватора в Тогучинском районе, а затем купили почти обанкротившееся сельхозпредприятие, имевшее пашню в нескольких прилегающих к элеватору деревнях. Начали обрабатывать землю. А еще восстановили поголовье коров, создали новые мощности и в этом виде деятельности, и выпускают молочную продукцию хорошего качества.

«Бизнесмен ушел совершенно удовлетворенный»
— Инвестиции в сельское хозяйство — это долгосрочный тренд или число новых проектов будет постепенно сокращаться?

— Эксперты всего мира называют сельское хозяйство одной из наиболее перспективных сфер челове-

ческой деятельности. Численность населения Земли неуклонно увеличивается, растут доходы в таких густонаселенных странах, как Китай и Индия. Поэтому как минимум в ближайшие 15–20 лет продукция сельского хозяйства будет оставаться гарантированно востребованной, а значит, ее производство рентабельным. Причем агропромышленный комплекс Новосибирской области выглядит более чем привлекательно на фоне других сибирских территорий. Здесь максимальный среди регионов Сибирского федерального округа удельный вес продукции сельскохозяйственных организаций — 62%. Для сравнения, в Забайкальском крае лишь 9,2% продукции создается предприятиями. Кроме этого, многие крупные хозяйства в Новосибирской области обладают высокими технологиями. Благодаря крупный животноводческий комплекс может позволить себе инвестировать в формирование высококлассного стада, вряд ли частник станет покупать высокоудойных коров за 750 тысяч руб. за голову. И доля Новосибирской области на рынке сельскохозяйственной продукции СФО неуклонно растет. Цель — перерабатывать все сельскохозяйственное сырье, которое производится на территории области, продукцию вывозить в другие регионы и страны.

— Какова практика реализации на территории Новосибирской области проектов на основе муниципально-частного партнерства?

— В ноябре 2015 года регион стал лауреатом национальной премии «РОСИНФРА» в номинации «Региональный ГЧП-прорыв». Весной мы третий год подряд вошли в пятерку

лидеров в рейтинге регионов по уровню развития ГЧП, благодаря не только работе правительства Новосибирской области по подготовке крупнейших региональных проектов, но и проектам МЧП, реализуемым администрациями муниципальных районов и городских округов. Сейчас в Новосибирской области на стадии реализации находится 56 проектов, привлечено около 12 млрд руб. частных инвестиций. Большинство инициатив предполагают развитие теплоснабжения в районах области. Например, реконструкцию старых котельных, на которую у муниципалитета нет средств. Создаются условия для прихода в коммунальное хозяйство бизнеса, способного заработать на минимизации потерь тепловой энергии и повышении качества оказываемых услуг. И все довольны. Есть проекты ГЧП и в социальной сфере. К нам приходили предприниматели с инициативой строительства спортивных объектов в нескольких районах области. Инициатива есть, нужно лишь поддержать ее. Поэтому министерство экономического развития Новосибирской области одним из первых в стране разработало всю необходимую нормативно-правовую базу для реализации проектов ГЧП (МЧП), в том числе концессии. Помогаем коллегам из других регионов выстроить систему реализации и поддержки инфраструктурных проектов.

— Бывает, что бизнес жалуетесь на нерасторопность чиновников в районах области?

— Да, такие примеры есть. Пару месяцев назад в правительство обратился инвестор, недовольный тем,

что один из муниципалитетов недостаточно активно выполняет принятые на себя обязательства по строительству дорог. Было проведено специальное совещание под руководством первого заместителя председателя правительства Новосибирской области Владимира Знаткова. Все претензии инвестора были обстоятельно рассмотрены, и бизнесмен ушел совершенно удовлетворенным тем, что его проблема в ближайшее время будет решена. И так может поступить любой инвестор. В апреле этого года мы утвердили специальный порядок рассмотрения обращений о защите прав и интересов инвесторов.

«У нас закончились крупные инвестиционные проекты»

— Чем минэкономразвития области объясняет 30%-ное падение темпов строительства в регионе?

— У нас закончились крупные инвестиционные проекты. Мы построили третий мост через Обь, который стоил около 14 млрд руб. Мы построили новый главный корпус НГУ стоимостью 6 млрд руб. Мы перестали строить торговые и бизнес-центры, потому что рынок достиг насыщения. Это и привело к снижению объемов инвестиций, к сокращению темпов строительства. Если посмотреть на структуру инвестиций в строящуюся недвижимость, то мы видим, что около 25–30% — это бюджетные инвестиции. Когда они сокращаются, уменьшается и общий объем инвестиций. Поэтому строить нужно, в том числе за счет бюджета. Новосибирской области нужны новые масштабные проекты.

Что касается жилищного строительства, то, несмотря на существенное снижение объемов ввода жилья в первом полугодии, Новосибирская область по-прежнему строит больше всех в СФО. Я периодически запрашиваю у крупных строительных организаций данные о динамике продаж жилья. Ситуация выглядит так: 80% всех стоящих в регионе квартир покупают местные жители, 20% — иногородние. Эта тенденция остается неизменной уже на протяжении ряда лет. Больше всех в Новосибирске покупают жилье уроженцы Кемеровской области (4,8%), Алтайского края (4,6%), Якутии (3,1%), Иркутской области (2,4%) и Республики Казахстан (4,6%). В основном люди сначала покупают квартиру для своих детей, которые приезжают к нам учиться, а потом переезжают сюда сами, покупая жилье уже для себя. И это очень хорошая тенденция. Она показывает, что, несмотря на кризис, условия жизни и работы в Новосибирской области более благоприятны, чем в других регионах. И наша задача делать их еще лучше.

— Есть ли общероссийские задачи, в решении которых задействовано минэкономразвития Новосибирской области?

— Не так давно Минэкономразвития РФ создало специальную межведомственную рабочую группу по формированию стратегии пространственного развития России. В этой работе участвуем и мы. Специалисты рабочей группы должны ответить на такие вопросы: как наиболее эффективно использовать имеющийся экономический потенциал страны; как сохранить положительные тенденции прироста населения и обеспечить рост реальных денежных доходов населения; как сохранить и приумножить человеческий капитал. Задача, которая сейчас стоит перед всеми российскими регионами, — не просто научиться конкурировать друг с другом, что мы вполне успешно делаем, а научиться координировать свое развитие. Например, Алтайский край начал производить те или иные механизмы для сельскохозяйственных работ. Значит, их уже не нужно выпускать в Новосибирской области или Красноярском крае. Эти регионы должны сосредоточиться на чем-то другом. По сути, регионам нужно восстановить те связи, которые в советское время регулировались на уровне Госплана. И это не анахронизм, это объективное требование современного развития экономики. Нужно производить на территории то, что наиболее эффективно, а не стараться всем делать одно и то же. Если мы видим рынки, видим транспортную доступность к ним и понимаем, что наша продукция будет конкурентоспособной, тогда мы можем эффективно инвестировать в новые бизнесы. Тогда будет реальный рост экономики и повышение уровня жизни наших граждан. Именно такие задачи стоят в том числе перед нашим министерством на ближайшее время.

Беседовал Антон Белкин

ПАРТНЕР ПРОЕКТА
ПРАВИТЕЛЬСТВО
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ



Сравнительная характеристика социально-экономического развития Новосибирской области с РФ, СФО (на 01.07.2016)

	Новосибирская область	Россия	СФО
Индекс промышленного производства в том числе:	100,4	100,4	99,6
добыча полезных ископаемых	94,5	102,6	104,3
обрабатывающие производства	100,7	99,1	95,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	101,8	100,4	106,2
Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство»	78,6	94,3	95,5
Ввод в действие жилых домов	69,8	90,8	85,5
Грузооборот автомобильного транспорта	119,8	100,1	103,2
Оборот розничной торговли	96,7	94,3	93,2
Оборот оптовой торговли организаций с основным видом деятельности «оптовая торговля»	100,1	101,0	105,7
Объем платных услуг населению	99,0	99,1	97,1
Реальные располагаемые денежные доходы населения	89,7	95	-
Индекс потребительских цен (в % к декабрю 2015 года)	103,1	103,3	103,1
Индекс цен производителей промышленных товаров (в % к декабрю 2015 года)	102,5	106,4	105,2
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника			
номинальная (руб.)	28 714,2	35 730	30 073,5
реальная	96,4	100	-
Уровень официально зарегистрированной безработицы (на конец месяца) (в % к экономически активному населению)	1,2	1,3	1,7
	(на конец мая 2016 года)		

Источник: Росстат.

СТРУКТУРА ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ, %

ИСТОЧНИК: РОССТАТ.



ReviewИнвестиционная политика

Бизнес пошел в кластеры

В ближайшие годы экономика Новосибирской области будет расти за счет кластерных проектов, уверены эксперты. К единственному институционально оформленному на сегодня проекту кластера — информационных и биофармацевтических технологий — до конца года добавятся еще как минимум два, заявила министр экономического развития региона Ольга Молчанова. Наряду с проработкой десятка перспективных кластерных проектов правительство Новосибирской области намерено побороться за право создать на территории региона мегакластер — один из пяти в России.

— производство —

Решения на будущее

Исторически мощная наука и система высшего образования, развитая оборонная промышленность при незначительной доле добывающих производств во многом предопределили инновационный вектор экономики Новосибирской области. В 2008 году начал создаваться Технопарк новосибирского Академгородка (Академпарк), в 2010-м — биотехнопарк Кольцово. В 2012 году появился медицинский технопарк, в 2016-м — медицинский промышленный парк и пилотный Центр промышленных биотехнологий «Промбиотех». Инновации — основа и девять флагманских инвестиционных проектов утвержденной в апреле этого года и поддержанной на федеральном уровне программы реиндустриализации экономики Новосибирской области до 2025 года. Директор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН Валерий Кулешов считает, что крупные инновационные проекты «на годы обеспечивают стабильный и высокий рост региональной экономики, создадут новые высокотехнологичные рабочие места». Только проекты реиндустриализации, по его мнению, способны привести к росту доли промышленности в ВРП Новосибирской области на 3–4 п. п.

Эффект от крупных инвестпроектов возрастает, если реализовывать их на основе кластерной политики, подчеркивают в региональном правительстве. Такой подход обеспечивает высокие темпы экономического роста и диверсификацию экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий. Неслучайно некоторые флагманские проекты реиндустриализации будут созданы как кластеры или станут частью кластеров. «Реализация кластерной политики ведет к росту конкурентоспособности как каждого отдельного участника, так и всего кластера в целом. Это достигается за счет более эффективного взаимодействия между компаниями, включенными в кластер», — говорит министр экономического развития Новосибирской области. — «Участие в кластере подразумевает расширенный доступ к инновациям, технологиям, современным методам управления, новейшему оборудованию и высококвалифицированным кадрам. Такая экономическая модель существенно облегчает привлечение инвестиций и выход на международные рынки, снижает транзакционные издержки».

Для реализации кластерной политики в регионе в конце 2015 года создан Центр кластерного развития Новосибирской области. Он ответственен за привлечение федеральных средств и создание кластеров. «Требования к оформлению кластера со стороны федеральных органов довольно жесткие. В кластер могут объединяться несколько организаций, между которыми установлены технологические связи. Обязательно должны быть наука, образование, производство. У каждого кластера должна быть своя управляющая организация», — перечисляет обязательные для создания кластера условия Ольга Молчанова.

Первый и пока единственный институционально оформленный кластер Новосибирской области — информационный и биофармацевтических технологий. Утвержденный правительством РФ в 2012 году, он объединяет предприятия, научные институты и вузы, расположенные в Академгородке и наукограде Кольцово. Основа кластера — Академпарк, биотехнопарк Кольцово, Научный центр вирусологии и биотехнологии «Вектор», НИИ физиологии и фундаментальной медицины СО РАН, Новосибирский государственный университет. Взаимодействие IT- и бионаправлений позволяет участникам кластера — компаниям федерального уровня — развивать прорывные сферы: биоинформатику, медицинскую диагностику, искусственный

интеллект в медицине и фармакологии, — не раз подчеркивал в своих выступлениях губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий. В 2014 году этот кластер был признан лучшим в России. За последние три года на его развитие удалось привлечь 500 млн руб. федеральных средств.

По словам заместителя генерального директора по информационной политике биотехнопарка Кольцово Ксении Эрдман, «связка IT в виде Академпарка и биофарма в виде биотехнопарка — это стратегическое решение на будущее». «Все прорывные проекты сейчас возникают на стыке наук, технологий, в кооперации компаний. Например, наиболее перспективные направления персонализированной медицины, цифровой медицины — это совместная работа специалистов IT, фарма и биотеха», — рассказывает госпожа Эрдман. — Наш кластер еще молодой, и пока рано говорить о появлении новых продуктов, но думаю, что ближайшие несколько лет позволят вывести на рынок результаты труда от взаимодействия IT и биотехнаправлений кластера. Тем более что такие работы уже ведутся».

Ожидается, что кластер станет центром высоких технологий мирового уровня, фабрикой инновационных продуктов. В качестве магистральных направлений деятельности участников кластера информационный и биофармацевтических технологий определены умные технологии, создание приборов для жизни, управления здоровьем, инновации в медицинской диагностике, отечественные антибиотики и вакцины, промышленные биотехнологии. «Коммуницируя с кластером, заинтересованная компания может быть уверена в том, что получит на входе наиболее подробную бизнес-карту отрасли, куда внесены проверенные и зарекомендовавшие себя предприятия», — отмечает Ксения Эрдман.

По данным Ольги Молчановой, по уровню развития информационных технологий Новосибирская область занимает третье место после Москвы и Санкт-Петербурга.

Перспективная тройка

По словам Ольги Молчановой, на статус кластера в регионе сейчас претендуют около десяти инициатив бизнеса. Министр ожидает, что до конца года Новосибирская область прирастет как минимум двумя-тремя кластерами.

В высокой степени проработанности находится проект создания и развития кластера высокотехнологичной медицины в Новосибирской области. Этот кластер объединит резидентов биомедицинского парка «Зеленая долина». Его планируется создать на базе Новосибирского научно-исследовательского института патологии кровообращения имени Мешалкина (ННИИП). Ожидается, что резиденты «Зеленой долины» будут специализироваться на инновационных продуктах для лечения сердечно-сосудистых и онкологиче-



ГК «Обувь России» планирует создать на территории обувного кластера в Новосибирской области сразу три фабрики

ских заболеваний. «Одним из ключевых резидентов кластера станет производитель коронарных стентов и расходных материалов для диагностики и лечения заболеваний сердца и сосудов — компания «Ангиолайн». Ее разработки в разы дешевле импортных аналогов. Это значит, что по федеральным квотам, которые предусмотрены на проведение операций на сердце, ННИИП и «Ангиолайн» смогут оказать помощь большему числу нуждающихся в ней людей», — замечает Ольга Молчанова. Общая стоимость проекта «Зеленая долина» оценивается в 6,5 млрд руб.

Первая очередь медицинского промышленного парка, одним из ключевых инвесторов которого выступает инвестиционная группа «Мамонов», уже введена в эксплуатацию в начале июня. Целью создания медпромпарка является переход от небольших серий к массовому производству инновационных продуктов и технологий в сфере медицины. Клинический научный партнер парка — Новосибирский научно-исследовательский институт травматологии и ортопедии имени Цивьяна. Медицинский технопарк и сформированный на его базе медпромпарк станут основой медико-технологического кластера.

В списке продукции парка линейка эндопротезов крупных суставов (до 20 тыс. единиц в год, около 40% рынка РФ), экзопротезы и их компоненты (до 22,5 тыс. единиц в год, 40% рынка РФ), конструкции для травматологии и ортопедии на основе металла и других материалов (биодegradируемые конструкции, 50 тыс. единиц в год) и аппаратно-программные комплексы для реабилитации (1 тыс. единиц в год, 35% рынка РФ). К 2019 году производственная мощность медицинского промышленного парка должна достигнуть 53 тыс. единиц медицинских изделий. Стоимость проекта — 2,4 млрд руб., доля государственного финансирования — 30%. Среди резидентов — ООО «Ортос» (производитель экзоскелетов), ООО «Эндосервис-Сибирь» (эн-

допротезы на основе титана), ООО НЭВЗ-Н (комплексный эндопротез на основе биокерамики).

Официальный статус в ближайшее время должен получить и металлурго-машиностроительный кластер аддитивных цифровых технологий и производств. Он формируется на базе завода имени Чкалова, группы компаний ЭПОС, при участии НГТУ и институтов СО РАН. Проект включен в областную программу реиндустриализации экономики. Предполагаемые инвестиции — 8,3 млрд руб.

Еще одним кластером, по мнению властей, должен в скором будущем стать проект «Сибирская электроника». Он предполагает создание и развитие микро-, нано- и биоэлектроники. Инициаторы кластера ориентированы на развитие полупроводниковой электроники на новых физических принципах и материалах. Реализовываться проект будет совместно с предприятиями ОАО «Российская электроника», ключевыми партнерами станут Новосибирский завод полупроводниковых приборов с ОКБ, Институт физики полупроводников СО РАН, Институт автоматизации и электротехники СО РАН, ОАО «Швабе — оборона и защита», ЗАО «Экран-оптические системы», ОАО НПП «Восток», АО «Новосибирский завод радиодеталей „Оксид“». «Я рад, что те преобразования, которые идут в „Росэлектронике“, совпадают с нашими намерениями по созданию новых точек роста, которые изложены в программе реиндустриализации экономики Новосибирской области. Совпадает не только видение, но и конкретика. И это не просто случайность, это признание компетенции наших новосибирских предприятий, их значительного технологического потенциала», — заявил в конце июня во время посещения завода «Оксид» Владимир Городецкий.

Потребителями продукции электронного кластера станут оборонно-промышленный комплекс, госкорпорация «Роскосмос», автомобильная и нефтегазовая промышленности и др. Инвестиции в проект оцениваются в 6,5 млрд руб. Планируется, что к 2020 году суммарная выручка предприятия кластера достигнет 4,5 млрд руб., рентабельность — не менее 20%. Срок окупаемости инвестиций — не более пяти лет.

Вся обувь в одном месте

В более отдаленной перспективе в Новосибирской области планируется создать обувной кластер. С наибольшей вероятностью он будет размещен в рабочем поселке Линево Искитимского района. Ожидается, что его реализуют за пять лет совместно с итальянским инвестором — группой компаний Мас Senior. В кластер войдут 15 фабрик по производству обуви и комплектующих, а также линия по финишной обработке кожи. Это позволит создать 3 тыс. новых рабочих мест, притом что население Линево — около 20 тыс. человек. Планируемый выпуск продукции при выходе фабрик на полную мощность составит 2,5 млн пар обуви в год. Для сравнения: объем обувного рынка Новосибирской области — 5–6 млн пар в год. Продукция фабрик кластера будет поставляться на рынки Белоруссии, Туркменистана, Узбекистана, Киргизии и Польши. По данным Агентства инвестиционного развития Новосибирской области, создание обувного российского-итальянского обувного производства потребует около 880 млн.

«Мы положительно оцениваем инициативу создания в Новосибирской области обувного кластера, поскольку для развития этого производства у нас есть важная предпосылка — готовый рынок сбыта», — говорит один из потенциальных участников кластера — директор группы компаний «Обувь России» Антон Титов. Его компания собирается создать на территории обувного кластера три предприятия: швейное, фабрику по производству комплектующих для обуви (подшвы, каблуки, стельки, изделия из ЭВА) и предприятие по производству классической модельной обуви с клеевым методом крепления подошвы.

По данным экспертов, обувной рынок — один из самых крупных потребителей рынков страны: его объем более 400 млн пар обуви и 1,2 трлн руб. в год. «Себестоимость производства обуви по ряду ассортиментных позиций сейчас на 15–20% ниже, чем в Китае. Поэтому очень важно создавать новые фабрики на новой технологической основе. Кроме того, перспективным является развитие производства спецобуви, так как в результате запретов

на покупку импортной продукции легкой промышленности для государственных и муниципальных нужд для отечественных предприятий открылся новый рынок объемом в 150 млрд руб. и 50 млн пар обуви в год», — подчеркивает господин Титов.

По его словам, по кластерному пути развивалась обувная отрасль во всех странах, которые являются лидерами обувного производства в мире: в Италии, Китае, Вьетнаме, Индии, Бразилии и т. п. «Если в Италии кластеры формировались исторически, естественным путем, то в Китае, например, это была целенаправленная политика государства. Сейчас там есть отдельные города, регионы, на территории которых сосредоточены тысячи фабрик», — рассказал Антон Титов.

Когда озеро — кластер

Появится в Новосибирской области и свой туристический кластер. Инвестиционный проект «Озерный кластер — кластер оздоровительного и бальнеологического туризма в Чановском районе Новосибирской области» вошел в число перспективных проектов России, направленных на развитие сферы туризма. Ядро проекта — санаторий «Озеро Карачи». Компания «Карачинский источник» за последние четыре года вложила в развитие этой курортной зоны около 620 млн руб. Общая стоимость «Озерного кластера» оценивается в 1,03 млрд руб.

«Ранее этот санаторий был в профсоюзной собственности, затем у него было много собственников, он много раз перепродавался, и наконец примерно четыре года назад появился новый собственник, местный, наш сибиряк», — пояснил Владимир Городецкий. — За эти годы он провел в санатории серьезные преобразования, инвестировал в инфраструктуру, лечебные корпуса, построил крытые переходы между корпусами». По словам губернатора, территория, на которой расположен санаторий «Озеро Карачи», обладает самыми большими в регионе запасами лечебной грязи. Привлекательным для туристов это место также делают полезная питьевая вода, рапа и климат. «Мы считаем озеро Карачи уникальным, у него перспектива — быть лучшим в России кластером туристическо-санаторным, но больше санаторным. Это лучшие грязи в бывшем Советском Союзе. Все курорты Белокурихи закупают здесь по 10 т грязей, а мы только на Карачах более 20 т в месяц расходует. Вот перспектива», — заметил господин Городецкий.

Как сообщили в правительстве Новосибирской области, реализация проекта позволит создать 130 рабочих мест. На строительство этого туристического кластера из федерального бюджета в 2017–2018 годах планируется выделить 225,1 млн руб., еще 88,4 млн руб. — из бюджетов других уровней. Развитие курорта требует строительства в поселке Карачи современных очистных сооружений, а также создания бесперебойного и стабильного энергоснабжения.

«Мы, конечно, отстали от Алтайского края, который давно развивает туризм. Но и нам еще не поздно этим заняться. У нас прекрасные для этого условия», — считает Ольга Молчанова.

Увязать лучшее

Новосибирская область поборется за право создания мегакластера, сообщила Ольга Молчанова. «Сейчас мы работаем над тем, чтобы подготовить заявку и до конца августа направить в Минэкономразвития России на новый конкурс, который Минэконом называет „Мегакластеры“. То есть по аналогии с пятью лучшими вузами — чтобы создать на территории России пять кластеров, которые войдут в топ-100 лучших кластеров мирового уровня. Серьезная задача», — рассказала министр экономического развития Новосибирской области.

Проект Минэкономразвития РФ «Развитие инновационных кластеров — лидеры инвестиционной привлекательности мирового уровня» ориентирован на создание и развитие инновационных объединений мирового уровня, способных встраиваться в глобальные производственные цепочки.

Минэкономразвития Новосибирской области предлагает объединить в мегакластер IT, биофарм и медицину. «Не нужно говорить, что мы что-то успеем создать. Нужно использовать то, что создано, тем более у нас в этом есть абсолютные конкурентные преимущества. Другой клиники Мешалкина и ННИИТО в ближайших регионах нет, и нет того, что мы создали, — тот же медицинский технопарк. Это нужно развивать», — заключила госпожа Молчанова.

Антон Белкин

прямая речь

Чего вы ждете от вхождения в кластер?

Екатерина Мамонова, генеральный директор АО «Инновационный медико-технологический центр (медицинский технопарк)»:

— Наш медико-технологический кластер де-факто уже давно существует, работает в реальном времени, и сейчас речь идет о его оформлении, придании ему официального статуса кластера. Институциональное оформление, на наш взгляд, позволит как медицинскому технопарку, который выступает управляющей компанией, так и компаниям — резидентам кластера получить дополнительные возможности, в том числе связанные с поддержкой их деятельности.

Кластерные проекты — это проекты, которые нельзя создать искусственно, можно инициировать их создание, поддерживать. Поэтому готовность к таким проектам фактически долж-

на определяться их наличием. Созданная инфраструктура, уровень развития определенных направлений является предпосылкой для появления таких кластерных проектов. Так это произошло в нашем медико-технологическом кластере. Только после формирования его ядра и отработки модели взаимодействия предприятий было принято решение о его официальном оформлении. На чем мы все сейчас сконцентрированы — так это на понимании того, как выстроить действительно эффективный кластер, который бы стал новой точкой роста экономики региона.

Валерий Гугучкин, генеральный директор АО «Экран — оптические системы»:

— Я не вижу каких-либо принципиальных отличий между научно-техническими, промышленными кластерами и научно-производственными объединениями (НПО), которые работают как в России, так и за рубежом уже более 70 лет. Как бы то ни было, организация таких объединений должна быть целостно-образна в экономическом, хозяйственном, техническом и научном аспектах. Экономические выгоды от создания объединений очевидны, поскольку интегрированная научно-производственная структура, предполагающая полный цикл изготовления продукции, более управляема. Кроме того, снижаются затраты на управление, материально-техническое, техническое, научное обеспечение и сопровождение.

Необходимость научно-технического развития всех без исключения отраслей промышленности назрела в нашей стране еще 20–25 лет назад. Учитывая стагнацию фундаментальной и прикладной науки, целесообразно на законодательном уровне решить вопрос о создании научно-производственных объединений, в которые войдут институты фундаментальной и прикладной науки, инженеринговые центры и промышленные предприятия. Эта связка, работая по принципу «тяни — толкай», позволит активизировать деятельность институтов Академии наук и прикладной науки на конечный — промышленный — результат: обеспечит разработку, производство и реализацию конкурентоспособной высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Именно в данном сегменте, используя опыт прошлых лет и продвигая новые разработки, РФ, и в частности Новосибирск, имеют все шансы занять значимое место в мировой экономике. Выпуская несложные изделия, в силу ряда объективных причин (климат, протяженность территории и т. д.), мы вряд ли будем в течение ближайших 50–70 лет конкурентоспособны на внешнем рынке.

В нашей стране идеологии развития должны быть пронзаны все слои общества — от детсадовских ребятишек до маститых ученых и крупных федеральных чиновников. Необходима диктатура развития. В сложившейся обстановке иначе нельзя, иного пути нет.

Вопреки конъюнктуре

Шесть масштабных проектов, рассмотренных в этом году советом по инвестициям Новосибирской области, признаны стратегическими для региона. Заявленный объем вложений в их осуществление превышает 60 млрд руб. Ожидается, что реализация проектов позволит создать дополнительно около 9 тыс. рабочих мест и за пять лет увеличить налоговые поступления в консолидированный бюджет региона более чем на 10 млрд руб.

— проекты —

Бизнес на древесине

В июне совет по инвестициям при губернаторе Новосибирской области поддержал инвестпроект ООО «Сибирский ЛПК» — создание лесопромышленного комплекса по глубокой переработке древесины на территории Кыштовского и Северного районов. Инициатором проекта выступила корпорация «Роскитинвест», принадлежащая китайской AVIC Forestry. Планируемый объем инвестиций (2016–2018 годы) в лесозаготовительные и лесоперерабатывающие мощности в Кыштовском районе — 3,7 млрд руб., в Северном — 4,8 млрд руб. «Одна из перспективных точек роста экономики Кыштовского района — глубокая лесопереработка. В районе большой запас древесины, но сейчас перерабатывается только десять процентов», — посетовал на инвестсовете губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий. По словам руководителя департамента лесного хозяйства Новосибирской области Сергея Швеца, ежегодный объем заготовки древесины в регионе составляет 4,8 млн куб. м, при этом удается освоить не более 1,5 млн куб. м.

В рамках реализации инвестпроекта планируется создать более 3 тыс. рабочих мест. При выходе предприятий на полную мощность (170 тыс. кубометров погонажа или 340 тыс. кубометров сухого пиломатериала в год) ежегодные поступления в бюджеты всех уровней составят около 1 млрд руб., налоговые отчисления в областной и местный бюджеты — 330 млн руб., валовая выручка планируется на уровне 7,5 млрд руб., чистая прибыль — 750 млн руб., рентабельность продаж — не менее 10%.

Как отметил в ходе презентации директор «Сибирского ЛПК» Борис Казначеев, «руководство предприятия имеет значительный опыт реализации инвестиционных проектов в лесопромышленном комплексе». «В частности, в Томской области реализован проект по созданию Асиновского лесопромышленного парка с объемом инвестиций более 30 млрд руб. Также подписаны меморандумы об освоении инвестиций на сумму более 100 млрд руб. в Томской и Кемеровской областях», — заявил он.

По словам господина Казначеева, в проект будут привлечены средства китайских партнеров — компании AVIC Forestry. Расчетный срок окупаемости проекта — девять лет. «План предусматривает параллельное развитие Северного и Кыштовского районов, в каждом из которых будет создан завод по лесопилению и производству строгого погонажа, а также сформирована необходимая производственная и инженерная инфраструктура. Планируется аренда лесных участков в Северном и Кыштовском лесничествах, самостоятельная организация заготовки и вывоза древесины. Для этого будут приобретены лесозаготовительные комплексы финского либо японского производства, а также необходимая лесовозная и дорожная техника», — сообщил глава предприятия. В Северном лесничестве планируется заготавливать 825 тыс. куб. м древесины, в Кыштовском — до 550 тыс. куб. м. Предполагается, что производство будет безотходным.

Склад регионального значения

Компания «Росагромаркет» инвестирует в строительство оптово-распределительного центра (ОРЦ) торговли и переработки сельхозпродукции 16,4 млрд руб. Проект будет реализован на территории промышленно-логистического парка (ПЛП) Новосибирской области. Строительство разбито на две очереди. На первом этапе планируется построить 83 тыс. кв. м, что позволит хранить 54 тыс. т продукции, на втором этапе (2018–2019 годы) будет построено 127 тыс. кв. м (82 тыс. т хранения). Срок окупаемости — девять лет.

Как рассказал на инвестсовете генеральный директор ООО «Росагромаркет-Новосибирск» Богдан Григорьев, ОРЦ будет зани-

маться хранением, доработкой и оптовой реализацией овощей, фруктов, мяса, рыбы и молочных продуктов, предоставлять услуги производителям, оптовикам, предприятиям общественного питания. Компания арендует в ПЛП земельный участок площадью 107,7 га.

«Мы видим возможность воссоздания системы заготовительной деятельности, которая раньше существовала под эгидой потребительской кооперации. Чтобы малые субъекты хозяйствования, в том числе малые фермы и личные подсобные хозяйства, через систему кооперации в районах могли вывозить излишки сельхозпродукции именно в этот оптово-распределительный центр», — прокомментировал проект компании «Росагромаркет» министр сельского хозяйства области Василий Пронькин.

Как заверил региональных чиновников Богдан Григорьев, в одном из павильонов ОРЦ будет выделено место, где сельхозпроизводители на льготных условиях смогут выставить свою продукцию и реализовывать ее. «Мы решили, что для сельхозпроизводителей сможем предоставить отсрочку платежа по хранению и доработке продукции до момента ее реализации зимой. По оборотным средствам ОРЦ будет кредитоваться в банке, и Минсельхоз РФ частично будет компенсировать ставку по коротким кредитам. С федеральным ведомством мы также прорабатываем вопрос по компенсации части затрат малым производителям на доработку и фасовку на килограмм сельхозпродукции в первое время. Это необходимо, чтобы сельхозпроизводитель привывк взаимодействовать с ОРЦ. Пока мы видим недоверие со стороны этой категории потенциальных партнеров», — заметил руководитель компании.

Соотношение собственного и заемного капитала на начальном этапе реализации проекта составит 25/75. К 2020 году прогнозная бюджетная эффективность ОРЦ достигнет 1 млрд руб., а к 2030 году только консолидированный бюджет Новосибирской области получит налогов на сумму более 8 млрд руб. Бизнес-план проекта предполагает создание 2,5 тыс. рабочих мест.

Колыванская индейка

Дочерняя компания торгового холдинга «Сибирский гигант» ООО «Инд-Сибирь» реализует в Колыванском районе инвестиционный проект по созданию вертикально интегрированного птицекомплекса по производству и переработке 7,6 тыс. т мяса индейки в живом весе (7,2 тыс. т в убойном) в год с возможностью расширения производительности до 15 тыс. т. Как рассказал, представляя проект, руководитель компании «Инд-Сибирь» Константин Куимов, птицекомплекс ориентирован на производство широкого ассортимента продукции: мясо индейки и тушке, полуфабрикаты, колбасы, сосиски, пастрома, копчености и т. д.

«Мясо индейки — это низкокалорийный диетический продукт с оптимальным соотношением белков и жиров, с высоким содержанием фосфора, аминокислот и витаминов. Несмотря на то что мясо индейки занимает четвертое место по популярности в России среди видов мяса после говядины, свинины и мяса бройлера, уровень ее потребления в стране низкий. В среднем на одного человека приходится около одного килограмма мяса», — отметил Константин Куимов. Сейчас в России производится около 130 тыс. т мяса индейки в год, при этом потенциал отечественного рынка оценивается в 350–400 тыс. т.

Объем инвестиций в проект составит 3 млрд руб., собственные средства инвестора — около 900 млн руб. Птицекомплекс планируется построить за два года и запустить в 2019 году. Ожидаемый срок окупаемости проекта — семь лет с рентабельностью до 40%. Проект предусматривает создание 330 новых рабочих мест. Основную часть персонала собираются привлечь в Колыванском районе, при необходимости будет организована доставка



Холдинг «Сибирский гигант» намерен построить под Новосибирском птицекомплекс мощностью 7,6 тыс. т мяса индейки в год

работников из Новосибирска служебным транспортом.

«Проект будет стабилен и обеспечит устойчивое развитие начиная со второго года. Очень важная часть проекта — налоговые платежи в бюджеты всех уровней. За восемь лет предприятие заплатит в бюджет Новосибирской области около 300 млн руб.», — подчеркнул Константин Куимов.

Миллиарды в антрацит

Нарастивает мощности и АО «Сибирский антрацит», крупнейшее угольное предприятие Новосибирской области, которое обеспечивает более 2,2 тыс. рабочих мест. В конце июля инвестсовет поддержал проект компании по увеличению объема добычи угля на 70% — до 9,5 млн т к 2020 году. Объем капитальных вложений в развитие производства оценивается в 20,4 млрд руб. Бюджетная эффективность за период с 2016 по 2020 год должна составить 2,5 млрд руб. К этому времени численность работников предприятия увеличится на 1,1 тыс. человек.

«Инвестиции будут направлены на развитие добычных мощностей и инфраструктуры горно-капитальной работы. В это направление сумма вложений составит 8,3 млрд руб. Также будет приобретено горнотранспортное оборудование на сумму 5,7 млрд руб. Предусматривается строительство дробильно-сортировочного комплекса за 2,1 млрд руб. Мы планируем развивать и железнодорожную инфраструктуру на сумму 3,7 млрд руб.», — рассказывает генеральный директор АО «Сибирский антрацит» Анастасия Попрыгаева.

Основные производственные мощности компании расположены в Искитимском районе Новосибирской области. Добыча ведется на месторождениях Горловского угольного бассейна. «Сибирский антрацит» объединяет четыре угольных разреза и две обогачительные фабрики. Суммарные запасы антрацитового угля на месторождениях «Сибирского антрацита» составляют 168 млн т по состоянию на 31 марта 2016 года.

В развитие мощностей «Сибирский антрацит» инвестирует с 2006 года. С 2009 по 2015 год компания увеличила добычу угля с 1,2 млн до 5,2 млн т. Планы 2016 года — 5,5 млн т. За последние семь лет бюджет Новосибирской области получил от деятельности компании в виде налогов 5,8 млрд руб. «В результате осуществления инвестиционного проекта областной и муниципальный бюджеты получают дополнительные налоги. Так, фактическая бюджетная эффективность проекта «Сибирского антрацита» составила 572 млн руб., что на 68 млн руб. выше плана. Дополнительные налоги в областной бюджет достигли 705 млн руб.», — комментирует госпожа Попрыгаева.

Сердечно заинтересованы

По соседству с Новосибирским научно-исследовательским институтом патологии кровообращения имени Мешалкина (ННИИП) планируется создать индустриальный биомедицинский парк «Зеленая долина» стоимостью 6,5 млрд руб. Совет по инвестициям поддержал эту бизнес-идею. Целью медпарка является формирование глобального конкурентоспособного сектора медицинских технологий, услуг и товаров сферы высокотехнологической медицинской помощи в Новосибирской области и в стране, отметил в своем выступлении руководитель научно-производственных проектов ННИИП Артем Стрельников.

Специализация резидентов «Зеленой долины» — кардиохирургия, кардиология, онкология и нейрохирургия. «Прежде всего речь идет о сфере высокотехнологической медицинской помощи, высокорентабельном производстве с высокой добавленной стоимостью. Это расходный материал для рентген-эндоскопической хирургии, кардиохирургии, сердечно-сосудистой хирургии, нейрохирургии и онкологии. Это высокотехнологичные медицинские услуги, которые на сегодня не оказываются ни в России, ни в Новосибирской области», — заявил господин Стрельников.

Первая очередь стоимостью 2,8 млрд руб. включит центр позитронно-эмиссионной томографии (инвестор — «Метаприбор»), предприятие по выпуску гемостатического материала для хирургии («НПК Эвипро»), производство коронарных стентов и материалов для диагностики и лечения заболеваний сердца и сосудов («Ангиолайн»), а также расходных материалов для оказания медицинской помощи (SMT). Планируется, что первая очередь парка разместится на земельном участке площадью 3,6 га, общая территория «Зеленой долины» составит 8 га.

«Объем реализации продукции по всем предприятиям парка при выходе их на проектную мощность составит 9,8 млрд руб. Рентабельность бизнеса — 35%. Срок окупаемости инвестиций составит не более семи лет, первой очереди — четыре года. С момента запуска проекта налоговые поступления в консолидированный бюджет Новосибирской области составят около 4,6 млрд руб.», — рассказал Артем Стрельников. Резиденты «Зеленой долины» должны будут создать около 700 новых рабочих мест, в том числе первой очереди — 286.

Инвесторы готовы приступить к реализации проектов, как только будет урегулирован вопрос выделения земли. «У проекта есть одно узкое место — это вопрос возможности выделения земельного участка. Мэрия Новосибирской и правительство области провели все необходимые работы еще в 2015 году по переводу земель из одной категории в другую. Проходили публичные слушания, решение было утверждено сессией горсовета. Но есть разночтения в позиции

прокуратуры», — отметил губернатор Владимир Городецкий.

Заповедный отдых

Неурегулированный вопрос землепользования осложняет и реализацию проекта по созданию круглогодичного парка «Заповедный лес», в который новосибирская компания «Трансервис» готова привлечь 10 млрд руб. Проект предполагается реализовать на 500 га территории Залесовского лесопарка, по соседству с зоопарком, дендропарком, детской железной дорогой, спортивно-рекреационным комплексом «Локомотив» и спортцентром «Первая городская лыжня», рассказал генеральный директор АО «Трансервис» Денис Вершинин. «Уникальность предложения заключается в комплексности расположения объектов на одной территории в узвязке между собой», — пояснил господин Вершинин.

Инвестор рассчитывает, что «Заповедный лес» разместится на территории в 11,7 га и включит четыре объекта: крытый «Мини-ленд» (аналог европейских «Леголендов», площадь 5 тыс. кв. м, стоимость 766,5 млн руб.), образовательный центр «Детская ферма» (3 тыс. кв. м, 488,5 млн руб.), крытый парк аттракционов (30 тыс. кв. м, 4,6 млрд руб.) и деловой «Инсентив-центр» (36 тыс. кв. м, срок реализации — 2021 год). По словам Дениса Вершинина, в рамках «Инсентив-центра» предполагается строительство гостиницы, апартаментов, конгресс-центра, которым будет управлять Marriott. Предварительный договор с международноной гостиничной сетью «Трансервис» уже подписал. Общий объем инвестиций в «Заповедный лес» оценивается в 10 млрд руб., собственные средства компании — около 4 млрд руб. Ожидается, что к 2031 году посещаемость парка достигнет 5 млн человек в год.

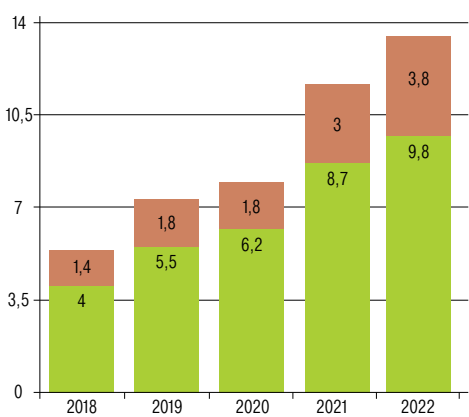
«Пока территория, на которой планируется реализовать проект, не предполагает возведения объектов капитального строительства. Потребуется менять правовой статус земельных участков», — заметил на совете по инвестициям министр строительства Новосибирской области Сергей Боярский. — Давайте сначала изучим лесопарк, вдруг там окажется какая-то редкая улитка или редкие зеленые насаждения, а уже после будем определять зону локализации объектов». Также министр указал на то, что в непосредственной близости от парка запланировано строительство развязки пятого моста. В целом поддержав проект, инвестсовет рекомендовал «Трансервису» тщательно проработать вопрос землепользования.

В перспективе «Трансервис» готов расширить территорию присутствия до 3 тыс. га, что потребует до 100 млрд руб. инвестиций. В этом случае годовая посещаемость возрастет до 10 млн человек. Второй этап «Заповедного леса» планируют построить до 2054 года.

Антон Белкин

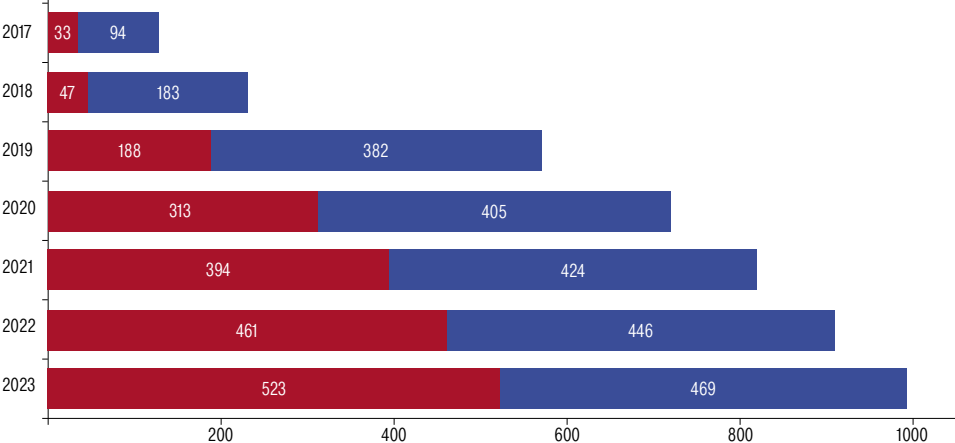
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА ПАРКА «ЗЕЛЕНАЯ ДОЛИНА», МЛРД РУБ.

ИСТОЧНИК: ННИИП.
— Чистая прибыль
— Выручка от реализации



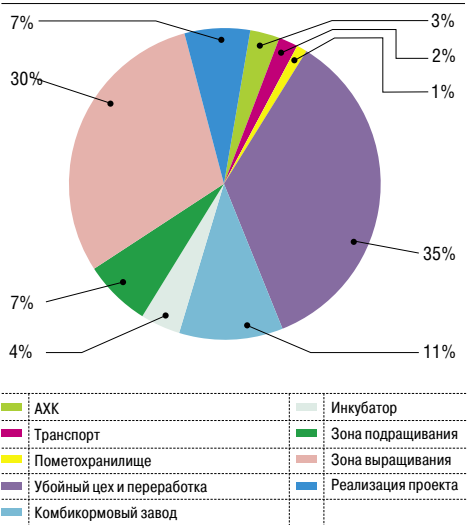
БЮДЖЕТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА КОМПАНИИ «РОСАГРОМАРКЕТ», МЛН РУБ.

ИСТОЧНИК: «РОСАГРОМАРКЕТ».
— Консолидированный бюджет Новосибирской области
— Федеральный бюджет



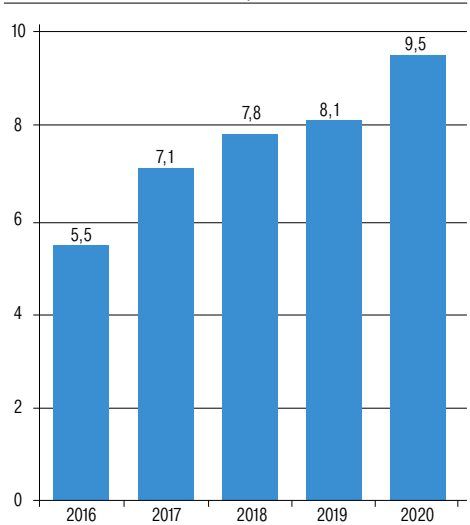
СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТ КОМПАНИИ «ИНД-СИБИРЬ», В %

ИСТОЧНИК: ООО «ИНД-СИБИРЬ».



ПЛАН ДОБЫЧИ КОМПАНИИ «СИБИРСКИЙ АНТРАЦИТ», МЛН Т

ИСТОЧНИК: АО «СИБИРСКИЙ АНТРАЦИТ».



Инфраструктура для малоэтажной недвижимости

«Коммерсантъ-Сибирь» и DSO Consulting провели второй круглый стол, посвященный малоэтажному строительству в Новосибирске и Новосибирской агломерации. На этот раз его участники обсудили проблемы транспортной доступности поселков, стоимость владения малоэтажным жильем и требования рынка к стройматериалам, из которых возводится такая недвижимость.

ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

Сергей Титов, министр транспорта и дорожного хозяйства Новосибирской области:

— Обеспечение транспортной доступности строящихся коттеджных и дачных поселков вблизи крупных населенных пунктов, в особенности пригородной зоны Новосибирска, — один из наиболее актуальных вопросов как для органов местного самоуправления, так и для министерства транспорта. За минувшие годы в регионе построено много коттеджных поселков, которые не обустроены транспортной инфраструктурой. Эту проблему мы сегодня решаем совместно с муниципальными образованиями. Приведу несколько примеров. Для поселка Садовый, где строится микрорайон для многодетных семей, мы за два года построили автодорогу в щебеночном исполнении. Ее мы сейчас передаем муниципальному образованию, которое в перспективе заменит покрытие на асфальтобетонное, установит освещение, сделает тротуары. К микрорайону «Семейная сказка», который находится в поселке Ложок Барышевского сельсовета, построена автомобильная дорога в асфальтобетонном исполнении. Начаты дорожно-строительные работы, призванные улучшить транспортную доступность жилого комплекса «Бавария», расположенного в поселке Краснообск. Строим дорогу к микрорайону «Радужный» в селе Верх-Тула. По закону мы вправе выполнять работы только на магистральных улицах, использования средств дорожного фонда на создание инфраструктуры внутри малоэтажных поселков запрещено. Эти работы управляющие компании выполняют за счет собственников недвижимости.

Сергей Максимов, президент Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири:

— Чтобы заручиться бюджетными средствами на строительство дороги к малоэтажному поселку, нужно выполнить ряд обязательных процедур. Нужно через своего депутата добиться включения перспективной автодороги в муниципальную программу. Только если строительство дороги поддержит депутатский корпус, она получит бюджетное финансирование. Это предполагает очень тесный диалог девелопера с муниципальным образованием. Кроме этого, есть возможность войти с проектом автодороги в федеральную программу и получить трансферт из федерального бюджета. Есть в регионе и примеры строительства дорожной инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства.

Екатерина Толкачева, директор компании «Зеленый дом»:

— Проблема транспортной доступности малоэтажных поселков более чем актуальна для Новосибирской области. Возьмем наш поселок Березки-Новолуговое. Вроде как дорога к поселку есть, но если мы рассмотрим перспективы застройки всего участка в 174 га, то ее пропускной способности, безусловно, недостаточно. Требуется строительство новой дороги. Ни один девелопер выполнить эту задачу не в состоянии.

Сергей Титов:

— Когда вы заходили на площадку, вы должны были изучить транспортную доступность будущего поселка, обсудить варианты реконструкции улично-дорожной сети с Новолуговским сельсоветом и Новосибирским районом, войти в программу, получить право на бюджетное финансирование строительства. А так получается, что вы ставите нас перед фактом через три года после того, как зашли на площадку.

Екатерина Толкачева:

— Участок под строительство поселка Березки-Новолуговое мы выиграли на аукционе Фонда РЖС, то есть это федеральная земля. Считаю, что если государственные земли вовлекаются в жилищный оборот, то еще до проведения аукциона должны быть решены все вопросы инженерной и транспортной инфраструктуры. Решать их должен не застройщик, а организатор аукциона. Это было бы честно.



Максим Петров, директор компании «АКД»

Максим Петров, директор компании «АКД»:

— Как уже говорилось, проблема транспортной доступности малоэтажного строительства стоит сейчас очень остро, и в этом плане жилому комплексу «Бавария» очень повезло: до центрального места левого берега — площади Маркса — можно добраться как минимум тремя маршрутами за 15–20 минут. Мы тоже развиваем свой проект «Бавария» на землях Фонда РЖС, в поселке Краснообск (ВАСХНИЛ). По требованиям аукциона мы должны передать муниципальному образованию все появляющиеся объекты социальной инфраструктуры — детские сады, школы, а также дороги местного значения. И такая дорога по просьбе муниципалитета у нас появилась. Она проходит через территорию нашего комплекса, который мы предполагали сделать полностью закрытым. Дорогу мы строили параллельно с возведением первой очереди «Баварии». Несмотря на договоренности с муниципалитетом, затраты на строительство дороги нам не компенсировали. Если бы у меня была возможность вернуться на машине времени в

2011 год, я бы эту дорогу муниципалитету не отдал, содержал бы ее сам. Что называется, получил урок.

Сергей Титов:

— Поймите, согласование строительства дороги занимает время. Только разработка проектно-сметной документации с получением экспертизы занимает минимум 10–12 месяцев. Для того чтобы выполнить всю процедуру, попасть в программу, получить финансирование, нужно закладывать минимум три-четыре года. Но в этом году нам удалось предоставить Новосибирскому району дополнительные средства на решение такого рода вопросов.

Ирина Бокова, заместитель начальника управления архитектуры и строительства министерства строительства Новосибирской области:

— Перспектива использования земель Фонда РЖС, прежде чем попасть на аукцион, все-таки согласовывается. Рассматриваются вопросы планирования, зонирования территории, но средств, как правило, недостаточно. И мы не успеваем за изменениями, которые вносятся в законодательство, чтобы оперативно включить перспективные малоэтажные поселки в программы развития того или иного муниципального образования. Будем рады инициативе со стороны бизнеса, готовы проработать каждый вопрос по обеспечению транспортной доступности поселков. Обращайтесь.



Ирина Бокова, заместитель начальника управления архитектуры и строительства министерства строительства Новосибирской области

Сергей Дьячков, управляющий партнер DSO Consulting:

— Оказывается, можно вот так, на круглом столе, меньше чем за полчаса обсудить масштабные проблемы, понять, кто с кем должен разговаривать. Это радует, хотя и не очень понятно, что мешает людям договариваться в повседневной жизни. Со своей стороны, хочу заметить, что строительство дорог к малоэтажным поселкам в Новосибирской области возможно только за счет привлечения бюджетных средств. Строить за счет застройщика, считая потребителя, как это делается в Москве и Подмосковье, в нашем регионе невозможно. Не тот уровень платежеспособности покупателей. Хотелось бы понять, какова сегодня стоимость владения недвижимостью в малоэтажных поселках. Это понятие включает в себя содержание дома, автомобиля, инженерных коммуникаций и так далее.



Сергей Дьячков, управляющий партнер DSO Consulting

ВСЕ ВКЛЮЧЕНО

Екатерина Толкачева:

— В отличие от многоквартирных домов, где стоимость содержания недвижимости привязана к квадратному метру, в малоэтажных поселках единого подхода по установлению платы нет. Кто-то берет плату в расчете на квадратный метр, кто-то — на сотку земли, кто-то устанавливает фиксированную цену. В Березках стоимость содержания составляет 25–30 руб. на квадратный метр в месяц. Плата формируется из затрат на содержание территории и объектов инженерной инфраструктуры. Это охрана, уборка снега, чистка дорог, содержание зеленых насаждений.

Максим Петров:

— Поскольку в «Баварии» мы строим многоквартирные дома, плату за содержание взимаем из расчета на квадратный метр. Составляет она 35 руб. за «квадрат» в месяц. Сюда входят все виды затрат, которые предусмотрены законом на содержание многоквартирных домов. Примерно 16–17 руб. — это затраты управляющей компании на содержание территории, остальное — охрана, содержание инженерной инфраструктуры, уборка мест общего пользования и так далее. Если мы посмотрим на все элементы благоустройства в жилом комплексе и на их идеальное состояние, то становится понятно, что цена за содержание очень даже приемлема. Еще на этапе строительства мы пытаемся донести до наших покупателей, что «чисто не там, где убирают...». Считаю, что у нас это получается.

Что еще включено в стоимость владения? Очень часто в малоэтажных комплексах возникает проблема отсутствия социальной инфраструктуры: детских садов, школ, магазинов и т. п. Застройщики решают эти проблемы, но не всегда в первую очередь. ЖК «Бавария» в этом плане отличается тем, что вся инфраструктура уже есть и эта инфраструктура очень качественная. Престижные школы, детские сады, разнообразные магазины. Не каждый, даже городской, жилой комплекс может похвастаться таким богатым выбором инфраструктуры в шаговой доступности.

Руслан Адигамов, директор компании «Сибирский дом»:

— Стоимость содержания коттеджей, которые строим мы, — от 40 до 70 руб. за 1 кв. м в месяц. Примерно половина этой суммы идет на содержание самого дома, систем отопления, водо- и электроснабжения.



Руслан Адигамов, директор компании «Сибирский дом»

Роман Медведев, директор компании «Авалон» (застройщик микрорайона «Благовещенский»):

— Структура наших затрат примерно такая же, как у других участников круглого стола. Стоимость владения для жителей многоквартирных домов — около 20 руб. за 1 кв. м в месяц. Собственники индивидуальных жилых домов платят 1700 руб. в месяц.

Юрий Фендик, директор компании «Сибирский дом»:

— Наш поселок в основном состоит из индивидуального жилья. Считаю, что стоимость владения недвижимостью у нас одна из самых низких в регионе. В 100 руб. с сотни включены все затраты по содержанию поселка. Это вполне конкурентная цена, в убытки не уходим.

Сергей Дьячков:

— Вопрос стоимости владения до сих пор публично не поставлен. То, что мы сейчас с вами озвучили цены на этот вид услуг в сегменте малоэтажной недвижимости, — хороший сигнал рынку. Нужно объяснять потребителю, из чего складывается стоимость содержания. Третий вопрос, который мы сегодня обсудим, — тенденции на рынке строительных материалов. Ведь примерно четверть емкости рынка стройматериалов формирует малоэтажное строительство.

КИРПИЧ И ГАЗОБЕТОН

Сергей Николаев, независимый эксперт рынка недвижимости:

— Прежде чем перейти к анализу рынка стройматериалов, назову несколько цифр, характеризующих в целом строительную отрасль Новосибирской области. По итогам первого полугодия 2016 года Новосибирская область заняла 11-е место среди российских регионов по темпам жилищного строительства. Строительные компании сдали 784,9 тыс. кв. м. Это 69,8% к аналогичному периоду 2015 года. По итогам 2015 года Новосибирская область занимала 7-е место, пропустив вперед столицы и такие регионы, как Краснодарский край, Республика Башкортостан, Тюменская область. Статистика говорит о том, что строительная отрасль неуклонно смещается в европейскую часть страны и в южные регионы. Ленинградская область с 14-го места в 2014 году перешла на 4-е, а Краснодарский край стабильно удерживает в рейтинге вторую старую.

Сергей Дьячков:

— Просто в Новосибирской области спекулянтов на единицу строительства больше, чем в Ленинградской области, отсюда и амплитуда колебаний у нас выше. Не секрет, что от 20 до 30 п. п. в ценовых колебаниях добавляют спекулянты.

Сергей Николаев:

— Все верно. Если смотреть строящиеся объекты в Новосибирске, то в центральной части возводится примерно пятая часть. Остальные, примерно 400 домов, строятся на окраинах. Учитывая усугубляющуюся с каждым годом транспортную проблему в городе, считаю, что все большей популярностью будут пользоваться загородные малоэтажные поселки.

Екатерина Толкачева:

— Основной покупатель недвижимости в Березках — это в основном городской житель. К нам переезжают жители многоквартирных домов, которые устали от транспортной ситуации в городе, отсутствия возможности припарковать автомобиль, столкнувшиеся с тем, что нет где гулять с ребенком. Возрастная категория — от 35 до 50 лет, если речь идет о покупке недвижимости в коттеджах стоимостью 7–12 млн руб., и 25–35 лет — в более дешевых объектах. К нам едут активные люди, многие с маленькими детьми.

Сергей Николаев:

— Что касается стройматериалов, то в Новосибирской области производится практически все, за исключением стекла. Сегодня регион полностью обеспечивает себя кирпичом, за исключением нескольких видов облицовочного кирпича. Если в 2002 году кирпичное строительство в Новосибирске занимало 68%, то в первом полугодии 2016 года — 12%. Причем в кризис кирпич просел меньше других стройматериалов — на 11%, газобетон — на 15%. Сегодня на рынке малоэтажного строительства кирпичное домостроение занимает 47%, каркасное — 53%. Из панелей малоэтажные дома не строят.

Сергей Дьячков:

— Напомню, лет десять назад компания «Дискус» попыталась реализовать в Колывани малоэтажный проект из панелей. Но эксперимент не удался, товар не пошел. Предпочтение новосибирского потребителя — это, конечно, кирпичные дома и жилье из газобетона. Деревянных проектов почти нет, единственный производитель клееного бруса, компания «Стилвуд», обанкротилась еще во время прошлого кризиса. Других производств не появилось.

Екатерина Толкачева:

— Делать дома из дерева слишком сложно. Нельзя построить надежную цепочку поставок, к тому же этот стройматериал сильно зависим от сезонности. Когда-то дерево можно вывозить, когда-то нельзя, а запасов у производителей нет.

Руслан Адигамов:

— Если приехать в поселки экономкласса или класса эконом-комфорт, где средняя стоимость земельного участка 70–100 тыс. за сотку, то вы увидите следующую разбив-

ку по стройматериалам, из которых возводят дома. Примерно 5–15% — кирпичные дома, 20–30% — дома из газобетона, 30–40% — дома из дерева.

Артем Качар, директор завода «Сибит»:

— Мы оцениваем долю строительства из газобетона в малоэтажных поселках Новосибирской области в 30–35%. Мы поставляем газобетон от Урала до Дальнего Востока, и везде к этому стройматериалу разное отношение. В Новосибирске, в нашем родном регионе, как это ни печально для нас, люди предпочитают строить из кирпича. Есть давно сложившийся на рынке стереотип, что кирпич — это круто, престижно, а остальные стройматериалы — если на кирпич денег не хватает. Здесь исторически было много кирпичных производств. А в европейской части страны совсем другая картина. В Санкт-Петербурге около 60% всего строительства, и малоэтажного, и многоэтажного, из газобетона. В Москве — 50%. Все мы помним прошлогоднюю трагедию в Хакасии, когда в весенних пожарах сгорели тысячи домов. Так 80% восстановленного жилья в республике было построено из газобетона. Для людей были важны быстровозводимость и негорючесть стройматериала. Таковы региональные особенности предпочтений потребителей.



Артем Качар, директор завода «Сибит»

Сергей Дьячков:

— Во многом спрос на кирпичное строительство в регионе объясняется наличием качественного предложения. До того как в 2009 году был введен завод «Ликолор», доля лицевого кирпича в строительстве Новосибирской области была одной из самых низких в стране. А из-за того, что на протяжении многих лет в Новосибирской области был заметный дефицит газобетона, позиции производителей кирпича только усилились.

Артем Качар:

— Когда мы говорим о строительстве из кирпича, мы всегда подразумеваем многослойную конструкцию. Это теплоизоляция, применение других материалов. Строительство же из газобетона — это в большинстве случаев однослойная конструкция. Технология позволяет избежать человеческого фактора, по долговечности газобетон более понятен в сравнении с тем же утеплителем. В строительстве люди стремятся к простоте. Мы понимаем эту потребность, поэтому помогаем пройти процесс без обычной для стройки нервозности. Проводим обучение, контролируем процесс.

Сергей Дьячков:

— Одной из ярких тенденций на рынке новостроек стала продажа квартир с отделкой. Причем по этому пути идут не только застройщики, работающие в экономклассе, но и девелоперы статусных объектов. Это означает, что компании либо создают у себя соответствующие подразделения, либо заводят партнеров. Насколько я знаю, компания «Двери Герда» сотрудничает с застройщиками.



Ирина Кунгурова, директор компании «Двери Герда» в Новосибирске

Ирина Кунгурова, директор компании «Двери Герда» в Новосибирске:

— С застройщиками мы работаем четвертый год. Это ЗАО «Строитель», «Сибикадемстрой», ПТК-30 и другие. Помимо качества польских технологий им нравится пятилетняя гарантия на наши двери, круглосуточный сервис и то, что мы сами их монтируем. Для частных потребителей гарантия составляет 10 лет. Работаем и с малоэтажными поселками — Горки Академпарка, Flora & Fauna.

Сергей Дьячков:

— Польские производители — одни из стандартмейкеров на европейском рынке входных дверей. Вы специализируетесь только на польских дверях?

Ирина Кунгурова:

— Два года назад мы нашли двух партнеров в Сибири, которые делают для нас двери под брендом «Сибирский зубр». Не все могут позволить себя купить европейские двери, но хотят иметь качественный продукт. Именно на таких людей ориентировано это предложение.

Сергей Дьячков:

— Рынок дверей в прошлом году просел на 40–50%. Товар начал дифференцироваться. По сути, мы сыграли на опережение. Отличный опыт!

Сегодня нам удалось обсудить и сформулировать несколько важных проблем отрасли. Следующий круглый стол посвятим трем не менее важным темам: формирование тарифов на содержание малоэтажного жилья, предпочтение новосибирцев в малоэтажном строительстве и стандарты работы управляющих компаний малоэтажных поселков.

экономика региона

Сибирские перевозчики перешли на б/у

Сибирская ассоциация автомобильных перевозчиков (СААП) зафиксировала резкий рост спроса на поддержанные грузовики. Эту тенденцию в ассоциации объясняют недоступностью новой техники для большинства участников рынка из-за снижения рентабельности бизнеса в условиях кризиса. Падение доходности — закономерное следствие развития отрасли, указывают эксперты. И советуют транспортным компаниям быстрее приспособиться к новым рыночным условиям, по максимуму оптимизируя издержки.

— транспорт —

Затухание спроса

Рынок грузовых автоперевозок переживает тяжелые времена, убежден президент СААП Вячеслав Трунаев. «Ситуация, в которой работают наши автотранспортные предприятия, настолько серьезная, что все те кризисы, которые мы совместно пережили до этого, не идут ни в какое сравнение с ситуацией, в которой находимся мы сегодня», — говорит господин Трунаев. Анализ СААП показал, что из 30 членов ассоциации в 2014 году только 12 смогли купить новые, как правило импортные, седельные тягачи с полуприцепами. В 2015 году покупку новой техники позволили себе уже только семь компаний, а в 2016 году — всего две. «При этом количество приобретаемых единиц новой техники — грузовиков и прицепов — сократилось за три года в 30 раз. В 2014 году наши компании купили 186 единиц техники — 100 грузовиков и 86 прицепов, а с начала 2016 года — только шесть грузовиков», — делится статистикой президент СААП. Стоимость седельного тягача с полуприцепом европейского производства составляет 9–10 млн руб.

Негативную тенденцию подтверждает и руководитель отдела продаж услуг сервиса и запасных частей компании «Сибтракскан» (официальный дилер Scania) Виталий Кислица. В 2013 году компания продала в Новосибирской области 400 грузовиков, в 2014 году — на 75% меньше. В прошлом году «Сибтракскан» реализовал в регионе около 100 единиц техники. Согласно данным аналитического агентства «Автостат», в первом полугодии 2016 года рынок новых грузовых автомобилей в России составил 21,9 тыс. штук — это на 9,4% ниже, чем за тот же период 2015 года. В июле 2016 года объем рынка достиг 4,7 тыс. единиц, доля КАМАЗ — около 40%.

Из-за высокой стоимости тягачей участники рынка вынуждены наращивать парк за счет поддержанных автомобилей, как правило 3–6-летних. Если в 2014 году б/у покупали



Высокая стоимость тягачей вынуждает транспортные компании наращивать парк за счет поддержанных автомобилей

только четыре компании (девять грузовиков и пять прицепов), то в 2015-м — 12 (67 грузовиков и 74 прицепа). «Перевозчики всегда старались работать на новой технике. Грузоперевозки — очень конкурентная отрасль, и клиенты выбирают перевозчика с надежным, новым автопарком. Именно поэтому у многих компаний — членов ассоциации до сих пор доля новой техники достаточно высокая. У половины организаций доля техники не старше пяти лет — в диапазоне от 40 до 90%. Большинство компаний используют тягачи в возрасте от 5 до 15 лет», — констатирует Вячеслав Трунаев.

«Что такое б/у грузовик, которому пять-шесть лет? Это, как правило, автомобиль с пробегом около 1 млн км, что приближает его к капитальному ремонту, а значит, к существенным финансовым затратам перевозчика. По сути, это автохлам. Поэтому-то европейские коллеги спешат избавиться от этой техники», — объясняет председатель правления СААП Алексей Лядусов.

Однако в условиях продолжающегося в стране экономического кризиса даже поддержанная техника становится недоступной для участников рынка. Из 30 организаций СААП за семь месяцев 2016 года ее смогли купить только пять, общее количество приобретенных единиц техники — 18 грузовиков и 16 прицепов. «Тренд — на затухание спроса», — посетовал глава ассоциации.

По информации старшего инспектора по особым поручениям УТИБДД ГУ МВД России по Новосибирской области Алексея Иволги, в 2015 году количество зарегистрированных грузовых транспортных средств в Новосибирской области снизилось на 3 тыс. единиц. Число грузовиков со сроком службы до пяти лет за это время увеличилось на 2 тыс. единиц, а старше 15 лет — уменьшилось на 5 тыс. По тоннажу статистика ГИБДД дает следующие данные. Грузового транспорта до 3,5 т стало больше на 3 тыс., от 3,5 до 12 т —

уменьшилось на 3 тыс. Количество техники свыше 12 т стабильно. Впрочем, аварий с участием грузового автотранспорта больше не стало. «Количество ДТП по вине грузовых автомобилей за год снизилось на 24%», — отметил господин Иволга.

Неравные условия

Причину недоступности новых тягачей сибирские транспортные компании видят не только в неблагоприятной рыночной конъюнктуре, высоких процентных ставках по банковским кредитам и жестких требованиях к залоговому имуществу, но и в последних изменениях в законодательстве, регламентирующем грузовые автомобильные перевозки. «Государство увеличивает финансовую нагрузку на транспортные компании. За каждый километр, пройденный большегрузными автомобилями по федеральным трассам, нам теперь приходится платить в систему „Платон“. По решению Министерства транспорта России все перевозчики были обязаны до 1 июля 2016 года заменить аналоговые тахографы на цифровые. Это существенные разовые затраты. Один тахограф стоит около 50–60 тыс. руб., замена устройств на 50 грузовиках — это затраты в 2,5 млн руб.», — говорит Вячеслав Трунаев. По его словам, многие сибирские компании сейчас находятся в ситуации, когда приходится выбирать — «купить тахограф или заменить колеса». «Лишних денег в транспортной отрасли нет. По сути, наши предприятия уже третий год держатся на внутренних резервах. Но эти возможности не безграничны. Еще несколько лет продолжения такого тренда, и по нашим дорогам будут колесить преимущественно старые, требующие постоянного ремонта автомобили», — посетовал господин Трунаев. Но главное сибирские перевозчики рискуют оказаться неконкурентоспособными перед крупными федеральными игроками, у которых априори больше возможностей для обновления парка. Если в Сибири средняя транспортная компания обладает парком в 15–20 грузовиков, то в европейской части страны — в 150–300.

Но и мелким игрокам законопослушные лидеры рынка нередко проигрывают в конкурентной борьбе. «Проблема в том, что перевозчики находятся не в равных условиях. Игроки не работают по единой системе налогообложения», — говорит коммерческий ди-

ректор компании „Сибирский экспедитор“ Дмитрий Минор. — Есть перевозчики, которые платят НДС, есть те, кто работают по упрощенной системе налогообложения, а есть те, кто вообще не платит налоги. Их на нашем рынке очень много. Мы платим налоги, а значит, проигрываем тем, кто их не платит». По его мнению, законодатель должен установить одинаковые правила игры для всех.

Алексей Лядусов считает, что у маленьких компаний больше возможностей ускользнуть и от контроля за соблюдением режима труда и отдыха водителей, который осуществляется с помощью тахографа. Можно «договориться» с контролерами, использовать вторые карточки водителя. Крупные компании, по его словам, не могут себе позволить незаконные действия, они вынуждены соблюдать установленные правила, останавливать машины для длительного еженедельного отдыха водителей. По подсчетам госпоина Лядусова, жесткий контроль за использованием тахографов приведет к увеличению себестоимости перевозок на 30% (с 30 до 40 руб. на 1 км пути).

Крайне скептически сибирские перевозчики оценивают и перспективы политики импортозамещения в автомобилестроении. «Мы двумя руками за то, чтобы пересест на отечественную технику, но она должна быть конкурентоспособной по цене и качеству. А что мы видим сегодня? Обновленный КАМАЗ стоит 4 млн руб., а его качество не выдерживает никакой критики. Недавно такой тягач отправили в Москву, так он без поломок доехал только до Урала», — заметил Вячеслав Трунаев.

«Импортозамещение и поддержку отечественной отрасли производители российской техники восприняли не иначе как возможность получить сверхприбыль. Мы, транспортные компании, никакого выигрыша от поддержки государством того же КамАЗа не получили. Его изделия стоят почти столько же, сколько новые европейские грузовики», — удивляется Алексей Лядусов. «Что такое импортозамещение по-русски, мы прекрасно знаем. Устанавливаются барьеры на вход импорта, а российские производители поднимают цены. Мы это видим, например, на целом ряде продовольственных рынков», — указывает управляющий партнер компании DSO Consulting Сергей Дьячков.

Объем рынка новых тягачей в СФО (с учетом тоннажа), ед.						
Полная масса, т	2011	2012	2013	2014	2015	
От 16 до 24	1367	1861	1350	943	453	
Свыше 24	917	1144	1010	992	618	
ВСЕГО	2284	3005	2360	1935	1071	

Источник: Автостат.

Объем рынка поддержанных тягачей в СФО (с учетом тоннажа), ед.						
Полная масса, т	2011	2012	2013	2014	2015	
От 16 до 24	3989	4415	4310	4569	4004	
Свыше 24	1715	1828	1958	2244	2167	
ВСЕГО	5704	6243	6268	6813	6171	

Источник: Автостат.

В поисках решения

По официальной статистике, более 70% грузового автотранспорта в России имеет срок эксплуатации свыше 10 лет, около 50% — больше 15 лет. За год в стране обновляется всего 1,5% парка грузовиков. При таких темпах на полное обновление понадобится 66 лет. По данным заведующего кафедрой корпоративного управления и финансов НГУЭУ Михаила Алексеева, с начала года наблюдается рост продаж крупнотоннажных грузовиков и сокращение продаж малотоннажных. «Сейчас в стране, и в Новосибирской области в частности, происходит рост оптовой торговли и сокращение розничной. В европейской части высокая плотность сети автомобильных дорог, там при росте объемов оптовой торговли растет спрос на новые автомобили. Преимущество будут иметь те автоперевозчики, которые находятся больше в европейской части. Там проще зарабатывать — перевозчики выполняют заказы при меньшем пробеге автомобилей», — констатирует господин Алексеев. По его мнению, сибирским транспортным компаниям стоит задуматься о консолидации бизнеса с компаниями из европейской части России.

Снижение доходности перевозчиков — это тренд на многие годы, уверен генеральный директор группы компаний Nova-Truck (Москва) Александр Проскурин. «Я на рынке продаж грузовых автомобилей с 2006 года, и с 2009 года наблюдаю снижение маржинальности бизнеса при росте конкуренции. Дальше будет только хуже. Но это не повод отчаиваться», — подчеркивает он. Если в 2007 году средняя наценка Nova-Truck на седельный тягач с полуприцепом была €7–8 тыс., то сегодня — не более €1 тыс. По мнению господина Проскурина, перевозчикам следует сосредоточить усилия не на получении господдержки, а на повышении эффективности своих бизнес-процессов. «Я работал в транспортных компаниях в Германии. У них рентабельность 3–4%. К этому идем и мы. К сожалению, на российском рынке немало перевозчиков, которые не могут жить с такой рентабельностью. Но это не проблема налогов, тахографов или „Платона“. Это проблема неэффективности бизнеса. Нашим компаниям нужно учиться работать с низкой маржинальностью», — убежден Александр Проскурин.

«Разговор об эффективности однажды наступает в каждой отрасли», — соглашается Сергей Дьячков. — Отрасль переходит в состояние некой новой рентабельности, к которой нужно адаптироваться. Мы сейчас переживаем глубокий и затяжной кризис, он не закончится завтра. Очевидно, что компании и дальше будут сокращать инвестиции». Выиграет лишь тот, кто правильно определит целевые показатели эффективности и найдет возможности снизить издержки, уверен эксперт.

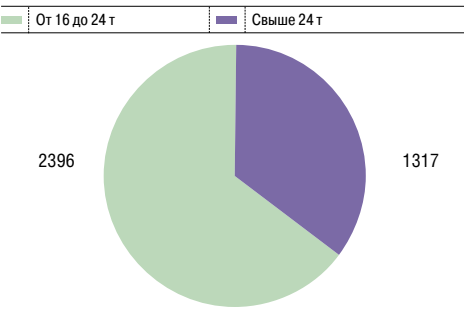
В качестве одного из рецептов Александр Проскурин предлагает перевозчикам пойти по пути специализации бизнеса. «Нужно перестать заниматься несвойственными перевозчику делами. В России очень распространена ситуация, когда одна и та же компания перевозит, ремонтирует, продает, складировает. Нужно просто эффективно заниматься своим делом. Транспортные компании — перевозят, складские — хранят, сервисные — ремонтируют», — считает глава Nova-Truck.

На пользу перевозчикам должна пойти и активность в тендерах. «В прошлом году в стране не состоялось больше 400 коммерческих тендеров на 1,9 млрд руб. просто потому, что никто из перевозчиков не заявился. А во многих выигранных тендерах участвовали всего одна–три компании», — заметил господин Проскурин.

Михаил Кичанов

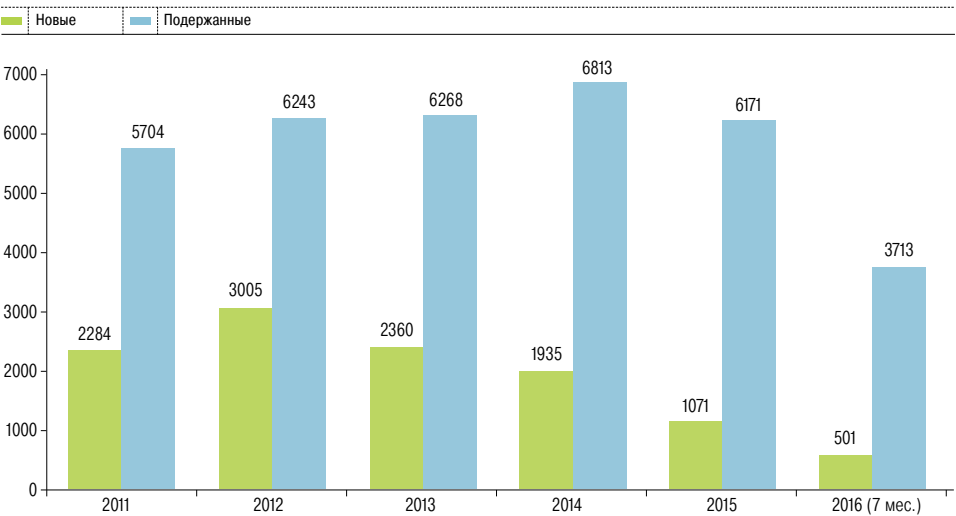
ОБЪЕМ РЫНКА ПОДЕРЖАННЫХ ТЯГАЧЕЙ В СФО (С УЧЕТОМ ТОННАЖА) ЗА 7 МЕС. 2016 Г., ЕД.

ИСТОЧНИК: АВТОСТАТ.



ОБЪЕМ РЫНКА НОВЫХ И ПОДЕРЖАННЫХ ТЯГАЧЕЙ В СФО, ЕД.

ИСТОЧНИК: АВТОСТАТ.



Акцент на моногород

— административный ресурс —

О том, что Юрга станет территорией опережающего социально-экономического развития, заместитель губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов объявил еще в октябре 2015 года, ссылаясь на решение профильной комиссии правительства России, которая выбрала заявку Юрги из шести обращений от моногородов региона (подавали также Анжеро-Судженск, Киселевск, Калтан, Прокопьевск и Таштагол, всего было 14 заявок по всем регионам России). Однако подготовка постановления правительства о предоставлении городу статуса ТОСЭР затянулась.

На заседании коллегии обл администрации 21 июля 2016 года в Юрге господин Исламов напомнил, что резидентами ТОСЭР могут стать предприятия по 27 направлениям экономической деятельности, преимущественно производственной, с инвестициями в 5 млн руб. в первый год и с созданием 20 новых рабочих мест. На территории, которая охватывает весь город, они получат разнообразные льготы, включая обнуление налога на землю и имущество, снижение налога на прибыль до 5% в первые пять лет, до 12% — в последующем, снижение с 30 до 7,6% от фонда оплаты труда взносов во внебюджетные фонды, и другую поддержку. По оценке Дмитрия Исламова, инвесторы уже нашли привлекательными условия работы на юргинской ТОСЭР. Для развития проекта в течение 10 лет заявлено привлечение совокупно 4 млрд руб. инвестиций и создание 2,5 тыс. рабочих мест. Числовник выразил уверенность, что эти показатели будут превышены.

Глава Юрги Сергей Попов представил несколько проектов, которые находятся в стадии практической реализации. В 2017 году, по его данным, начнется строительство теп-

пличного комбината площадью 15 га (стоимость 1,5 млрд руб., 110 занятых), инвестировать в которое выразило готовность московское ООО «Зеленый мир». Кроме того, в следующем году пройдет пуск четвертого в Юрге завода корпорации «Технониколь» — по производству битумной мастики. Стоимость этого проекта — 60 млн руб., в нем будет занято 30 человек.

Еще один проект — по разведению форели в установках замкнутого водооборота — представила Мария Прозорова, начальник отдела кредитного анализа лизинговой компании «Трансфин-М». Она сообщила, что на предприятии, которое планируется запустить в конце года, будет работать около 100 человек, оно будет производить 1 тыс. т форели в год. При стоимости проекта 700 млн руб. уже освоено более 150 млн руб. — на приобретение и обустройство площадки, подготовку проекта и заказ оборудования. Проект реализует ООО

«Сибирская инвестиционная группа», а ПАО «Трансфин-М», как пояснила Мария Прозорова, выступает инвестором.

Юрий Смирнов, директор томского ООО «Артлайф-техно», сообщил, что подразделение фирмы в Юрге, работающее с 2002 года, планирует до конца 2016 года провести существенное расширение своего производства медицинского оборудования, построить новый корпус (стоимость — 170 млн руб., 60 занятых).

5 августа вице-губернатор Дмитрий Исламов сообщил, что на подходе реализация первых инвестпроектов, профинансированных из Фонда поддержки моногородов РФ по соглашению, подписанному в апреле 2015 года. Первым введенным в строй объектом стал коллектор в Юрге, запущенный 10 августа. В конце сентября ожидается пуск еще четырех объектов: воздушной линии электропередачи, подстанции и двух водоводов в Анжеро-Судженске. Этим проектам

общей стоимостью 1,2 млрд руб. фонд предоставил 95% финансирования, остальное — средства регионального и местного бюджетов. Построенные объекты инфраструктуры призваны обеспечить развитие проектов, заявленных уже частными инвесторами. По данным господина Исламова, к коллектору в Юрге теперь могут подключиться 24 заявленных инвестпроекта.

Очевидно, что такая поддержка, преимущественно за счет федеральной казны, удобна для региона. Неслучайно 5 августа Дмитрий Исламов сообщил, что помощь фонда может распространиться и на другие моногорода Кузбасса, в частности на Калтан, Новокузнецк (представил 10 проектов на 19,4 млрд руб.), Таштагол, Мыски, Шерегеш, Киселевск, Топки, поселок Белогорск в Тисульском районе. Заявки от них в фонд поступили, и хотя бы часть территорий смогут получить его содействие.

Игорь Лавренко