

ДЕКАБРЬ 2016

КОМПАНИИ. РЫНКИ

авиаперевозки сменили курс

ЗА ГОД ПАССАЖИРОПОТОК САМАРСКОГО АЭРОПОРТА
В ТУНИС ВЫРОС ПОЧТИ В 16 РАЗ } 6

НОВЫЙ ПОВОРОТ

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В 2017 ГОДУ АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК
РОССИИ МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА 6–8% } 8

НОВОСТРОЙКИ ВЫХОДЯТ В ЛИДЕРЫ

К КОНЦУ 2016 ГОДА СРЕДНИЙ СРОК ЭКСПОЗИЦИИ КВАРТИР
НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ САМАРЫ СОСТАВИЛ 127 СУТОК } 18

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

 **Промсвязьбанк**

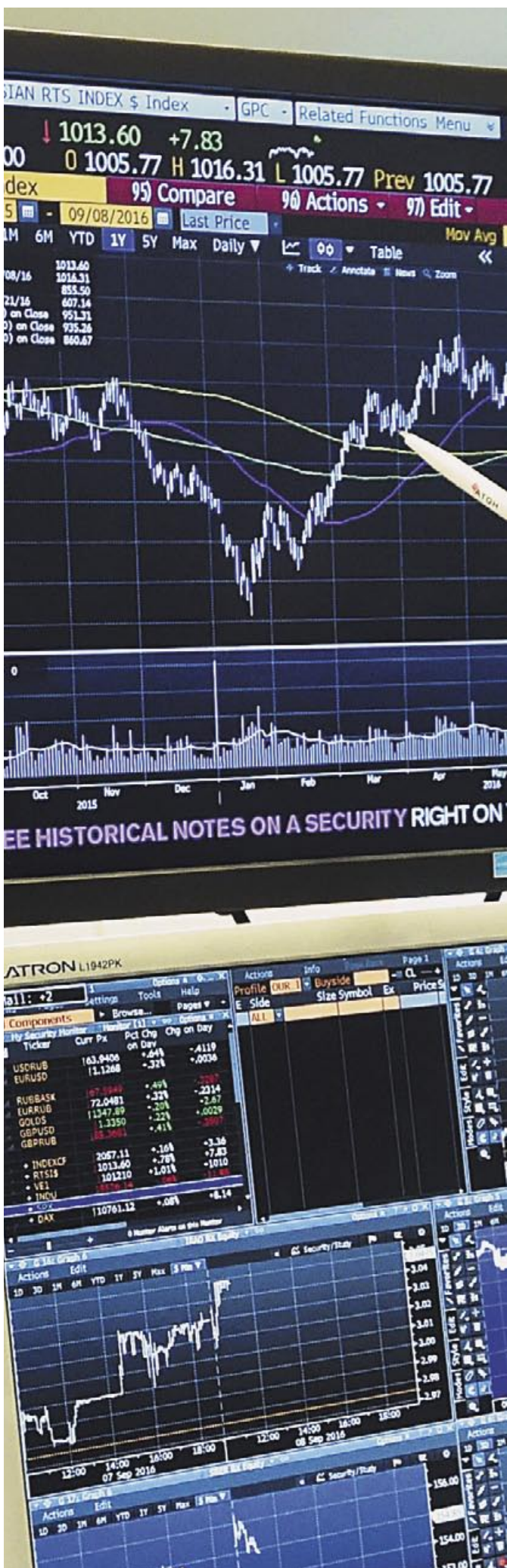
ПАО «Промсвязьбанк». РЕКЛАМА

ГТРК САМАРА

ПЕРВЫЙ
МЕДИАКЛАСТЕР

2017





СОДЕРЖАНИЕ

4 Николай Кашеев: «В следующем году всем нам нужно определить методы достижения новой экономики»

Известный аналитик рассуждает о принятии решений на перспективу и о том, почему малому бизнесу надо решать проблемы не с кредитованием, а с защищенностью в суде

6 Авиаперевозки взяли курс на Россию

Пассажиропоток на внутренних рейсах растет: по данным Росавиации, за девять месяцев по сравнению с аналогичным периодом прошлого года он увеличился на 5,5%. Эксперты связывают происходящее со снижением реальных располагаемых доходов у населения, и, как следствие, спадом их интереса к выездному туризму

8 Автопром простимулируют по-новому

Российский автопром по-прежнему не выживает без государственной поддержки. В нынешнем году бюджет потратил на отрасль почти 50 млрд рублей, в следующем году государственных денег в отрасль придет, видимо, не меньше, но вливания будут адресными и достанутся тем, кто разрабатывает перспективные модели

10 Автокомпонентная отрасль стремится к локализации

В августе текущего года начала работу ассоциация предприятий машиностроения. Первоочередная задача кластера — восстановить и объединить разрозненные компетенции автокомпонентной отрасли региона и заместить импорт на конвейере автосборочных предприятий

12 Технологии для жизни

Уникальные проекты в сфере медицины технопарка Самарского государственного медицинского университета создаются «под ключ» до этапа сертифицированного прототипа и полностью готовы для серийного производства

14 Час расплаты не пришел

Участники круглого стола искали в Ульяновске методы перелома ситуации в ЖКХ. По их мнению, многое зависит от взаимодействия властей с ресурсоснабжающими организациями, управляющими компаниями и другими участниками единого процесса

16 «Коммерсантъ» вручил региональную премию

Победителями стали компании, показавшие выдающиеся результаты в развитии бизнеса

18 Кризис сместил акценты

Ситуация на рынке жилой недвижимости в последние годы складывается довольно необычно. На фоне постепенного снижения спроса на жилье и цен на квартиры первичная недвижимость выходит по популярности вперед, оставляя «вторичку» позади

Николай Кашеев: «В следующем году всем нам нужно определить методы достижения новой экономики»



Следующий год обещает стать временем принятия решений на перспективу, определения пути развития экономики. Какие «черные лебеди» могут встать на этом пути и почему малому бизнесу надо решать проблемы не с кредитованием, а с защищенностью в суде, рассуждает известный аналитик, директор по исследованиям и аналитики ПАО «Промсвязьбанк» (г. Москва) Николай Кашеев.

ЕЛЕНА АНДРЕЕВА

— В этом году произошла череда событий, вызвавших большой общественный резонанс: избрание Дональда Трампа новым президентом США, арест экс-главы Минэкономразвития Алексея Улюкаева, приватизация «Роснефти». Как они повлияют на экономику в целом и дойдет ли это влияние до регионов, учитывая, что Самарская область, например, один из главных нефтедобывающих и перерабатывающих активов «Роснефти»?

— На экономику влияют позитивно стабильные правила игры, представление о целях, к которым мы движемся, и представление о тех методах, которыми эти цели достижимы. Если какое-либо событие укладывается в это представление — о пути именно к позитивным целям, тогда окей, мы видим текущее воздействие, связанное с теми конкретными методами, которые были использованы в той или иной ситуации. Я расцениваю подобного рода события не как системные, а из разряда «черных лебедей», которые несколько отвлекают от той повестки дня, которая должна была бы

быть. Это относится к Трампу в полной степени, убежден, что он представляет совершеннейшую опасность для мировой экономики, создавая иллюзию того, что ряд направлений развития экономики являются эволюционно обоснованными, и мы можем вернуться к игре по старым правилам. И это нас затронет в полной мере, хотя заявления и имплементация вещи разные.

Что касается «Роснефти», то это один из лучших с точки зрения банковского бизнеса клиентов, компания, с которой все банки стремятся иметь дело. О том, какие финансовые операции

она осуществляет, можно судить по балансу и денежному потоку, но у меня есть абсолютная уверенность, что она останется желанным клиентом для банков в обозримом будущем.

— К концу года у нас немного укрепился рубль, слегка поднялась в цене нефть...

— Это нельзя назвать стабильными изменениями. В базовом варианте, учитывая возможные неприятности, исходящие от Дональда Трампа или от Саудовской Аравии, например, мы рассматриваем примерно такие цифры, как сейчас, к концу 2017 года. Но на то они и прогнозы, чтобы их пересматривать, наша экономическая модель слишком многофакторная. Кроме того, рынок никогда не движется по прямой. Сегодняшние прогнозы основаны исключительно на договоренностях стран ОПЕК, но нет никаких оснований полагать, что обязательства, взятые ими на себя, будут исполнены.

— С января регулятор отозвал лицензии у 80 банков, два из них — тольяттинские, Фиа-Банк и Эл Банк. Будет ли продолжаться этот процесс? Сработала ли оздоровительная мера «зачистки»?

— Никто не знает. В условиях тяжелой экономической ситуации выявляется реальное состояние финансовых учреждений, все, у кого были отозваны лицензии, имели реальные проблемы в этом смысле. Другой вопрос, что это ложится определенным бременем на ЦБ, но мы видим, что пока это бремя не привело ни к росту инфляции, ни к каким-то экономическим последствиям. А для нас это дополнение к активам так или иначе чисто органическое, хотя с качеством надо разбираться.

— Глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина заявила, что «какие бы цены на нефть не были, мы не сможем расти больше 1,5-2%, если не будем делать структурных реформ и улучшать инвестиционный климат».

— Так считают ведущие эксперты и банкиры. И я согласен, потому что прежде чем совершать какие-то структурные перемены, нужно, чтобы они укоренились в голове у тех, кто их затевает. Даже необязательно, чтобы они искренне верили, что это будут структурные перемены, а чтобы у них логически сложилась какая-то картина, что нужно делать и хотя бы что именно. Сейчас такой картины нет пока ни у кого. Разумеется, общее направление понятно, и оно звучало испокон веков — о том, что это должна быть диверсификация экономики, отход от «нефтяной иглы», но до сих пор никто толком ничего не предложил. Стратегия-2020 была положена под сукно, и другой «дорожной карты» нет, видимо, в течение 2017 года будет дана команда ее разработать.

— А какая стратегия для банков сейчас оптимальна?

— Мы для себя избрали консервативную стратегию. Считаем, что мы с макроэкономикой и с реальным сектором находимся в одной лодке, и для себя знаем, что реальный сектор испытывает проблемы, связанные не только с финансовым состоянием, состоянием конечного спроса и так далее, есть проблемы институциональные. Мы не видим впереди, так же, как Эльвира Набиуллина, серьезного роста, потому что полтора процента — это ноль. При нашей макроэкономической волатильности, когда инфляция равна 6%, отток капитала был такой, что теперь оттекает особо нечему.

” 2015 ГОД БЫЛ ОБВАЛЬНЫМ, 2016 — «НАХОЖДЕНИЕМ ДНА». 2017 ГОД СТАНЕТ ГОДОМ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СОРИЕНТИРОВАТЬСЯ ПРАВИЛЬНО, НАЧАТЬ ДЕЛАТЬ СЕРЬЕЗНЫЕ СТРАТЕГИИ, ПЕРЕВЕДЯ ДУХ

Совокупность факторов не убеждает в том, что экономика сейчас в хорошем состоянии. Скорее, учитывая то, что прогнозируемый рост равен нулю, экономика находится в депрессивном состоянии. Мы для себя ищем возможность расти, исходя из этой ситуации, а не из того, что мы начнем бурный рост, возобновим бурное кредитование.

Если 2015 год был обвальным, 2016 — «нахождением дна», то 2017 год станет годом для того, чтобы сориентироваться правильно, начать делать серьезные стратегии, переведя дух.

” МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА СТАНОВИТСЯ ПОСПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ, ВИРТУАЛЬНОЙ, С БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ТРУДА. ЕСЛИ ВЫ НАХОДИТЕ ЗДЕСЬ ВОЗМОЖНОСТИ, ВАМ ОТКРЫВАЮТСЯ НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

— Какие институциональные проблемы сегодня больше всего мешают развиваться и кредитоваться малому и среднему бизнесу?

— У России есть большая структурная проблема: экономика, которая досталась от Советского Союза, была построена не на рыночных принципах, никто точно не знал, что надо строить и какова эффективность создаваемых предприятий. Это продолжает выясняться до сих пор. Но есть проблемы, приобретенные уже в постсоветский период. К сожалению, огосударствление экономики очень высоко, и логика этих процессов не всегда полностью лежит в рыночной плоскости, когда себестоимость реальная не совсем соответствует себестоимости бухгалтерской, финансовой.

С кем бы я ни говорил из представителей малого бизнеса, желание у них одно — им, чтобы жить и работать, нужен кредит под 0% без залогов и без документов. А потом, как правило, выясняется, что есть проблемы далеко не финансового плана. Существующие рамки кредитования, зачастую не подходящие предпринимателям, проблема двусторонняя, продавца и покупателя. Малый бизнес у нас рискованная сфера для инвестиций, а в условиях, когда экономика не растет, и наоборот, стагнирует, банки сохраняют свой бизнес от возможных неприятностей, мы не можем опускать свою планку принятия риска относительно малого бизнеса и действовать в ущерб собственному бизнесу. Это объективные вещи. Предпринимательству же стоит принять во внимание: ему надо доказывать, что в этих условиях он все равно способен принять фондирование. Если же он не может доказать, все, что ему остается, — уповать на господдержку.

— Возможно, государству стоит подумать об иных формах кредитования?

— Государству стоит подумать о совершенствовании своих институтов. Прежде всего, института суда. Это, на мой взгляд, краеугольный камень всей институциональной системы. Малый бизнес находится под формальным и неформальным прессингом, все это знают. Он один из наименее защищенных хозяйствующих субъектов в принципе. Чтобы его защитить, просто указа недостаточно, это должно оформляться системно, должна быть имплементация даже этих актов.

Ощущение защищенности, стабильности законодательства есть важнейшее требование к государству. Наша проблема — в возврате доверия, чтобы у граждан было доверие к национальной валюте, к финансовой системе, к органам власти, к суду, между субъектами ведения бизнеса, между властью и бизнесом, между властью и обществом. Наличие этого доверия резко снижает издержки, особенно неформальные. Для того, чтобы оно существовало, должна быть стабильность взаимоотношений и их справедливость. Без институциональных изменений нам не обойтись, причем во многих случаях на мировоззренческом, а не на материальном уровне.

— Вы много ездите по регионам. По какому пути, на ваш взгляд, развивается Самарская область?

— Федеральная система достаточно жесткая по отношению к регионам, но у каждого региона есть возможность использовать свои ресурсы. По моим наблюдениям, Самарская область по наличию в ней определенного рода экономики должна себя ощущать не так чтобы плохо по отношению к некоторым другим соседям.

Если в стране будет стратегия перестройки экономики с учетом большего федерализма, чем сегодня, многое будет зависеть от регионов. Хотя я за развитие децентрализации, это, во-первых, в тренде с мировой экономикой, а во-вторых, чем больше вы передаете возможностей, тем больше снимаете с себя ответственности. Если у вас хорошая администрация, то она найдет способ продуктивного развития. Я ознакомился со стратегией развития региона на ближайшие три года, представленной министром экономического развития. Сейчас вся надежда на наших продвинутых креативных граждан, точнее, на то, что их будет привлекать ваша, местная, власть.

В конце концов, мировая экономика становится постпостиндустриальной, виртуальной, с более высокой производительностью труда. Если вы находите здесь возможности, вам открываются новые перспективы. Это не материалоемкие, а интеллектоемкие вещи. Так вот Самара, находя свои привлекательные точки для привлечения человеческого капитала, таковой получает. А коль скоро она получает, пусть немного, может развивать это дальше, как пирамиду. Слушая представителей области, я вижу, что они хотят что-то делать, они даже опередили федералов, которые не ставили задачу сформулировать стратегию. И разработали ее с помощью ключевых слов, которые маркируют программы как инновационные. Я надеюсь на то, что эти люди стремятся по настоящему придумать что-то, сделать что-то серьезное. Другой вопрос, что для того, чтобы окончательно сформировать представление о будущем, надо больше в этом направлении работать, привлекать людей.

А с точки зрения стратегических перспектив макроэкономики есть дальняя цель, которую всем нам нужно определить в 2017 году. А также определиться с методами ее достижения. Тогда все наши дальнейшие действия будут подчиняться этой цели достижения новой экономики. ■

Авиаперевозки взяли курс на Россию

Рынок международных авиаперевозок продолжает падение, тогда как пассажиропоток на внутренних рейсах растет. По данным Росавиации, за девять месяцев по сравнению с аналогичным периодом прошлого года он увеличился на 5,5%. Эксперты связывают происходящее со снижением реальных располагаемых доходов у населения, и, как следствие, спадом их интереса к выездному туризму.



ЕКАТЕРИНА КОСОБОКОВА

По данным Росавиации, за девять месяцев 2016 года российские авиакомпании перевезли более 67,62 млн человек. Это на 7,9% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В то же время, по информации ведомства, объемы авиаперевозок пассажиров в октябре текущего года превысили аналогичный показатель прошлого года на 4%. За месяц авиакомпании обслужили 7,8 млн человек, тогда как за октябрь прошлого года — 7,4 млн человек.

За январь–сентябрь услугами международного аэропорта Курумоч (входит в холдинг «Аэропорты регионов») воспользовались 1,56 млн человек, что на 9,9% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. За девять месяцев авиакомпании, осуществляющие авиаперевозки из Самары, совершили 8919 самолетовылетов. Перевозки осуществлялись по 44 направлениям, отмечают в пресс-службе самарского аэропорта.

Туристы не спешат за границу

Согласно статистике Росавиации, в сегменте международных перевозок продолжается существенное падение. За девять месяцев этого

года было перевезено 24,18 млн человек, что на 25,1% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Глава Ростуризма Олег Сафонов не так давно сообщил федеральным СМИ, что по оценкам ведомства, по итогам текущего года выездной турпоток сократится примерно на 20%.

Сокращение числа россиян на зарубежных курортах началось еще в 2014 году из-за девальвации рубля, экономического кризиса и взаимных санкций России и Европейского союза (ЕС) и продолжалось как в 2015-м, так и в 2016 годах. Так, к примеру, продажи организованных туров за границу в летнем сезоне текущего года, по данным Ассоциации туроператоров России (АТОР), сократились на 25–30%. Существенное падение реальных денежных доходов граждан остается основным негативным фактором, провоцирующим дальнейшее снижение турпотока за границу.

«Стоит отметить, что в основном спад на рынке продиктован сокращением рынка туристических услуг и спадом интереса населения к выездному туризму в результате снижения реальных располагаемых доходов и росту стоимости путевок в рублевом выражении. Ситуация в этом году выглядит крайне негативно: к примеру,

в августе 2016-го, на пике сезона отпусков, было продано на 10,2% меньше билетов на международные рейсы, чем годом ранее, при этом за три квартала падение составило сразу 25%», — объясняет аналитик «Алор Брокер» Алексей Антонов.

Конечно, не могло не отразиться на объемах международных перелетов введение моратория на продажу туров в Египет и Турцию. По словам участников туристического рынка, большинство из тех, кто привык отдыхать в этих двух странах, в этом году приняли решение вообще никуда не ехать на отдых.

Авиасообщение с Египтом было приостановлено в октябре прошлого года. Это произошло после крушения самолета авиакомпании «Когалымавиа», выполнявшего рейс Шарм-эль-Шейх — Санкт-Петербург, в результате которого погибли 217 пассажиров и семь членов экипажа.

Чуть позже был введен мораторий на чартерные перевозки в Турцию на фоне резкого ухудшения отношений Москвы и Анкары после уничтожения в Сирии российского военного самолета Су-24. На фоне действия моратория на продажу туров и чартерные перевозки по итогам первого полугодия это

года Турцию посетили 184 тыс. россиян — это на 87% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Общий объем доходов страны от туризма за тот же период сократился с \$12,6 млрд до \$9 млрд.

В конце августа действовавший почти девять месяцев мораторий на чартерные авиаперевозки из России в Турцию был снят. Именно эта страна может стать новогодним хитом у многих туроператоров. По данным АТОР, эта страна уже в бархатный сезон вышла в лидеры выездного туризма. В частности, посчитали в ассоциации, с началом чартерных полетных программ показатели продаж в Турцию выросли на 113% к аналогичному периоду прошлого года. В итоге ее рыночная доля по выездному туризму в сентябре составила 18,7%. Таиланд поднялся на вторую строку рейтинга, его доля выросла до 8,8%. К прошлому году популярность тайских курортов возросла на 172%, к августу спрос на направлении вырос на 13%. Тунис спустился на третье место, к августу число запросов на туры в эту страну сократилось на 31%, доля направления составила 6,3%.

По данным международного аэропорта Курумоч, за январь–сентябрь текущего года из зарубежных направлений больше всего пас-

сажиров было обслужено на рейсах в Прагу, Ларнаку и новинку сезона Джербу. В пресс-службе аэропорта также говорят о популярности Туниса и Турции. «В январе–сентябре 2016 года спрос пассажиров на рейсы в Барселону (Испания) и Тиват (Черногория) остался на уровне прошлого года, однако практически удвоился на греческих маршрутах (Родос, Салоники) и утроился на рейсах в Бургас (Болгария). Высокой популярностью у пассажиров международного аэропорта Курумоч пользовался Тунис. Если в 2015 году из Самары можно было улететь только в Монастир, то в 2016-м к этому направлению добавились Джерба и Энфида. Как следствие, пассажиропоток вырос почти в 16 раз: с 2,4 тыс. человек до 39,5 тыс. Рейсы в турецкую Анталью, возобновленные в сентябре 2016 года, показывают высокий спрос — ими успели воспользоваться 4,9 тыс. пассажиров», — подсчитали специалисты Курумоча.

Подросли внутри

Пока рынок международных авиаперевозок продолжает падение, пассажиропоток на внутренних рейсах растет. По данным Росавиации, за девять месяцев по сравнению с аналогичным периодом прошлого года он увеличился на 5,5%, всего было перевезено 43,44 млн человек.

По данным пресс-службы аэропорта Курумоч, традиционно рост пассажиропотока — на 15% — показало московское направление, которым воспользовались более 882 тыс. пассажиров. В ТОП-5 направлений кроме столицы входят также Санкт-Петербург, Сургут, Симферополь и Сочи. На эти пять маршрутов приходится более 70% совокупного пассажиропотока самарского аэропорта.

По подсчетам туроператоров, львиная доля жителей страны выберет для отдыха российские города. По данным АТОР, страна вошла в пятерку самых востребованных направлений для новогоднего отдыха у россиян. Наи-



более популярными внутренними направлениями стали Красная Поляна, Домбай и Приэльбрусье, Великий Устюг, Подмосковье и Карелия. Помимо этого туроператоры отмечают увеличение спроса на отдых с лечением на курортах Краснодарского края и Крыма.

Однако, по мнению аналитиков, роль внутреннего туризма сильно преувеличивается, хотя они не отрицают того, что главным вектором развития пассажирских авиаперевозок сейчас выступают именно внутренние направления. «Но речь идет не столько о росте за счет внутреннего туризма, сколько о вытеснении гражданской авиацией железнодорожного транспорта и рейсовых автобусов. Очень интересно в этом контексте выглядит ситуация с лоукостером „Победа“ (входит в группу „Аэрофлот“), который планирует получить по итогам года выручку в 20 млрд руб., и, надо сказать, с высокой степенью вероятности добьется своего», — рассуждает Алексей Антонов, добавляя, правда, что из 58 направлений «Победы» лишь восемь — международные. «Получается, что львиная доля выручки дочка „Аэрофлота“ генерируется именно внутренними рейсами», — говорит господин Антонов.

Нелетные перспективы

С 30 октября 2016 года международный аэропорт Курумоч перешел на зимнее расписание полетов.

В осенне-зимнюю навигацию 2016–2017 перевозку пассажиров по 31 регулярному направлению будет осуществлять 21 авиакомпания.

В регулярном расписании — две новинки. Так, после годичной паузы возвращается ежедневный регулярный рейс в Алматы, а регулярное расписание международных рейсов дополнилось маршрутом Самара — Тель-Авив.

Московское направление традиционно самое загруженное, его будут обслуживать сразу пять авиакомпаний — «Аэрофлот», «Сибирь», «ЮТэйр», «Победа» и «Уральские авиалинии». Они планируют делать до 14 вылетов в сутки по маршруту Самара — Москва. До трех вылетов в сутки запланировано в Санкт-Петербург, на этом направлении будут работать «Нордавиа», «ЮТэйр» и авиакомпания «Россия». Не обойдется зимнее расписание из без такого востребованного направления как Сочи. В столицу зимней олимпиады пассажиров будут доставлять «Уральские авиалинии» (до трех рейсов в неделю), в конце декабря к ним присоединится «Нордавиа», а во время зимних каникул на этот маршрут встанет третий перевозчик — «Россия». Кроме того, в регулярном расписании самарского аэропорта такие южные направления как Симферополь, Краснодар, Минеральные воды, Ростов и Волгоград.

Регулярное международное расписание включает рейсы в Дубай, причем работают на этом маршруте не только Flydubai, но и «Уральские авиалинии». К двум традиционным рейсам из Самары в Прагу «Чешские авиалинии» на период зимних каникул добавятся еще два. До 30 января Finnair планирует выполнять до трех рейсов в неделю из Самары в Хельсинки.

Чартерная программа Курумоча стартовала в ноябре. В пресс-службе аэропорта уточняют, что самым востребованным обещает стать прямой рейс Самара — Анталья, который будут обслуживать сразу четыре авиакомпании: «Икар», Royal Flight, AZURAir и IFly.

Таиланд в чартерном расписании представлен двумя направлениями. В Бангкок из Самары будет летать AZURAir. Эта авиакомпания, а так же «Икар», будет весь сезон перевозить пассажиров самарского аэропорта на остров Пхукет. Кроме того, «Икар» будет единственным перевозчиком во вьетнамский Нячанг. С 4 ноября начались полеты и в индийский ГОА.

Но, по мнению экспертов, объемы международных перевозок продолжают падать. «Сейчас в выигрыше остаются наиболее гибкие небольшие компании, способные оперативно подстраиваться под потребности рынка, под спрос, сокращать число рейсов по одним направлениям, где спрос падает, и переориентироваться на наиболее загруженные. С учетом того, что открытие самого популярного туристического направления, то есть Египта, по-прежнему откладывается, сейчас единственным способом выживания для авиаперевозчиков является переориентация на внутренние рейсы», — считает Алексей Антонов. Он добавляет, что экономика страны как минимум до 2019 года не будет способствовать росту спроса на выездной туризм. «Скорее всего, мы будем наблюдать продолжение спада объемов перевозок по международным направлениям на 7–9% в год», — объясняет аналитик. ■

ТОП-3 СТРАН, ПОПУЛЯРНЫХ У ТУРИСТОВ ИЗ РОССИИ:

1 – турция

2 – тайланд

3 – тунис

Источник: Ассоциация туроператоров России

САМЫЕ ПОПУЛЯРНЫЕ РОССИЙСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Это 70% совокупного пассажиропотока из самарского аэропорта

- САМАРА — МОСКВА**
- САМАРА — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**
- САМАРА — СУРГУТ**
- САМАРА — СИМФЕРОПОЛЬ**
- САМАРА — СОЧИ**

Источник: пресс-служба Курумоча

Автопром простимулируют по-новому

Российский автопром по-прежнему не выживает без государственной поддержки. В нынешнем году бюджет потратил на отрасль почти 50 млрд рублей, в следующем году государственных денег в отрасль придет, видимо, не меньше, но вливания будут адресными и достанутся тем, кто разрабатывает перспективные модели.

ЕЛЕНА НАУМОВА

Не дать упасть

Российские автозаводы все еще остро нуждаются в финансовой помощи. Цены на комплектующие постоянно растут, соответственно растут и цены на автомобили, тогда как спрос на автомобили падает месяц от месяца — эту тенденцию аналитики наблюдают с момента начала кризиса. В 2014 году рынок уменьшился на 10%, тогда же комитет автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) подсчитал, что продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в 2015 году сравнятся с показателями 2006 года, достигнув 1,89 млн автомобилей, то есть упадут по сравнению с 2014 годом на 24%. Однако этот прогноз оказался чрезвычайно оптимистичным и не оправдался. В 2015 году продажи новых автомобилей составили порядка 1,5 млн единиц. Нынешний год также не порадовал автопроизводителей. По данным АЕБ, в среднем ежемесячное падение продаж составило порядка 10% (это означает, что и среднее падение за год будет примерно таким же). По словам председателя комитета производителей АЕБ Йорга Шрайбера, осенью рынок наконец преодолел планку в 1 млн автомобилей. «Это, возможно, не то, что мы надеялись получить к данному моменту, но больше, чем предсказания пессимистов для всего года. Темпы продаж в оставшиеся месяцы года будут зависеть от того, поверят ли покупатели или нет в продолжение государственных программ поддержки продаж. Те, кто предположит, что окончание программ близко, могут ускорить принятие решения о покупке. Если большинство будет думать таким образом, то спрос на новые автомобили может кратковременно вырасти», — отмечает господин Шрайбер.

Естественно, что при таких объемах продаж отрасль постоянно нуждается в финансовых вливаниях. Действенной мерой помощи автозаводам принято считать финансирование программ по утилизации и трейд-ин. Напомним, что в настоящее время сумма компенсации по программе обновления автомобилей составля-



ет от 40 тыс до 350 тыс рублей. «Что касается скидок, то по утилизации это от 40 тыс. рублей за сданный легковой автомобиль и до 350 тыс. рублей за грузовой автомобиль. Что касается трейд-ин, здесь суммы от 40 тыс. до 300 тыс. рублей», — публично пояснял ранее глава Минпромторга Денис Мантуров. Размер скидок по трейд-ин разнится в зависимости от производителя. В 2014 году из общей программы на поддержку автопромышленности около 10 млрд рублей ушло именно на утилизацию и трейд-ин. В 2015 году на поддержку автопрома в целом было выделено 43 млрд рублей, из которых 30%, по словам председателя правительства Дмитрия Медведева, государство выделило на программы обновления автомобилей. В 2016 году расходы на господдержку автопромышлен-

ности выросли до 50 млрд рублей, и примерно половина этой суммы направлена на компенсацию автопроизводителям расходов по утилизации и трейд-ин. Участниками госпрограммы стали большинство автопроизводителей с высокой долей локализации: ГАЗ, АвтоВАЗ, КамАЗ, «Соллерс», Ford Sollers, PSA Peugeot Citroen, Volkswagen, «Renault Россия», Hyundai, Kia и другие бренды.

Новый план

Однако в следующем году государство может прекратить субсидировать продажу автомобилей по программам утилизации и трейд-ин. В автокомпаниях считают, что без такой поддержки авторынок заметно просядет, особенно это коснется АвтоВАЗа и корейских Kia и Hyundai. Но в Министерстве

экономического развития считают, что программа утилизации и трейд-ин себя исчерпала. «В следующем году ожидается рост реальных доходов населения. А это означает, что необходимо поддерживать автопроизводителей в разработке новых моделей, в том числе нового поколения автотехники, стимулировать сокращение издержек и содействовать продвижению продукции на внешние рынки», — говорится в официальном сообщении ведомства. При этом в министерстве отмечают, что возможные меры господдержки сейчас обсуждаются. Это означает, что автокомпаниям могут предложить другие методы стимулирования их деятельности в России. Как публично заявил министр промышленности и торговли Денис Мантуров, помощь государства автопрому в 2017 году «будет сильно персонифицирована и разбита по секторам автопрома в зависимости от итогов этого года». При этом поддержка будет снижаться «по тем секторам автопрома, которые сегодня наращивают положительную динамику», пояснил министр. Так, по сообщениям агентства «АВТОСТАТ», сейчас сокращается рынок легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта, но уже пятый месяц подряд растут продажи грузовиков. Известно, что полностью с комплексом мер по поддержке правительство определится до конца года. Не исключено, что на поддержку продаж выпускаемых в России автомобилей будет снова выделено около 50 млрд рублей (предполагается, что это будут средства из антикризисного фонда). Ожидается, что в 2017 году автозаводам оставят льготный автолизинг и кредиты. А госпрограмму обновления автопарка заменят на несколько более узких стимулирующих программ, поделив по категориям покупателей и сегментов автомобилей. Так, могут появиться программы «Первый автомобиль» и «Автомобиль для села», но точные условия пока не разглашаются. Ранее обсуждались скидки, ОСАГО в подарок, налоговый вычет, освобождение от транспортного налога, компенсация НДС и даже ограничение цены автомобиля.

Эксперты автомобильного рынка назвали условия, при которых

СПРАВКА

Программа утилизации дает возможность получить скидку при покупке нового автомобиля за счет сдачи в утиль старого авто.

Трейд-ин — способ приобретения нового автомобиля, при котором часть его стоимости покрывается стоимостью старой машины.

в 2017 году темпы российского авторыннка ускорятся на 6–8 %, а у автозаводов пойдут больше работы. Выпуск легковых автомобилей в России падает с 2013 года. Например, за январь–сентябрь 2016 года объем производства легковых машин снизился на 11,8 %, составив 810 тысяч машин, хотя общая мощность производственных площадок — примерно 3 млн. Очевидно, что заводы сегодня загружены, в среднем, меньше чем на 40 %. Но, как считают эксперты, в 2017 году автомобильный рынок России может вырасти на 6–8 %. Главным условием роста эксперты называют продолжение государственной поддержки спроса на машины. PwC ранее прогнозировало, что в 2017 году производство легковых машин может вырасти на 15 %, продажи — на 17 %. Возобновление роста рынка с 2017 года прогнозирует и агентство «АВТОСТАТ». Выпуск легковых автомобилей может увеличиться в 2017 году на 6–8 % с учетом прогнозируемого роста рынка на 5–6 %, говорит аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов. С увеличением рынка будут расти и складские запасы, помогая загрузке заводов, замечает он. Этому будет способствовать и развитие

экспорта, который также поддерживается государством, отмечает Беспалов. По оценке Российского экспортного центра, в 2017 году поставки за рубеж могут увеличиться почти вдвое, до 110 тыс. машин, а в перспективе нескольких лет достичь до 300 тыс. машин. Впрочем, даже при таком экспорте автозаводы в обозримом будущем не смогут обеспечить полную загрузку мощностей — в ближайшие годы рынок вряд ли превысит 2 млн автомобилей, добавляет Беспалов.

Регион в отрыве

Динамика продаж новых автомобилей в Самарской области значительно отличается от общероссийской, отмечают эксперты отрасли. По итогам первых двух кварталов этого года снижение составило 45 % (по стране в целом падение 36 %). Однако лидерами продаж и в Самарской области, и в России являются практически одни и те же марки. В Самарской области это KIA, Renault, Hyundai, Lada, Toyota. Среди лидеров общероссийских продаж находятся Lada, Hyundai, KIA, Toyota, Renault. По итогам продаж восьми месяцев нынешнего года среди самых продаваемых моделей в Самарской области по-


ловины позиций и около 30 % доли на рынке принадлежат бренду LADA. Продажи осени расстановку сил практически не изменили: LADA сохранила те же пять позиций (LADA Granta, LADA Kalina универсал, LADA Largus VP, LADA Granta хэтчбек, LADA Priora). Стоит напомнить, что АвтоВАЗ очень рассчитывает на продажи своей новой модели — LADA XRAY. По данным АВТОСТАТА, больше всего автомобилей LADA XRAY в октябре было реализовано в Татарстане — 123 единицы (столько же, сколько в сентябре). В Пермском крае покупателями тольяттинской новинки стали 97 человек. В Самарской области остались 88 экземпляров, в Ростовской области обрели своих хозяев 80 автомобилей. В Республике Башкортостан и Свердловской области приобретено по 79 экземпляров, в Удмуртии — 66. В Краснодарском крае купили 65 таких машин. Парки Челябинской и Нижегородской области пополнились 60 и 57 автомобилями соответственно. Всего же в октябре россияне приобрели 1,8 тыс. единиц LADA XRAY, наибольшая доля которых пришлась на Приволжский ФО (40 %). Если говорить о продажах в целом, то автомобильный рынок

продолжает свое затяжное пике. Впрочем, участники регионального рынка не склонны драматизировать ситуацию и настроены довольно оптимистично. «Дилеры стали устойчивее к колебаниям рынка. Большинство уже имеют опыт работы в таких условиях, и мы ожидаем небольшое традиционное повышение спроса к концу года», — говорит один из высокопоставленных сотрудников дилера LADA в Самарской области. Чтобы увеличить продажи, региональные дилеры предлагают значительные скидки. Стимулировать продажи может и увеличение объемов кредитования. Обычно в дилерских центрах реализуют кредитные программы от банков-партнеров. Стандартные меры для увеличения продаж сейчас — скидки на подавляющее большинство моделей, дополнительная выгода по программе trade-in, скидки при покупке автомобиля в кредит, программы кредитования, лизинг. Поддерживает падающий рынок и программа утилизации. Но, по словам одного из продавцов автомобилей, данный проект лучше работает с вазовскими моделями — сдавать иномарки по программе утилизации автохлама невыгодно. ■



грузовая компания

Уважаемые коллеги, друзья, партнеры!



РЕКЛАМА

От коллектива Самарского филиала АО «Первая Грузовая Компания» и от себя лично поздравляю вас с наступающими новогодними праздниками!

Пусть 2017 год откроет новые возможности для успеха и процветания вашего бизнеса, воплотит в жизнь задуманные проекты, приумножит благосостояние и принесет нам перемены к лучшему.

Мы благодарим вас за плодотворное сотрудничество в уходящем году и надеемся, что наша дальнейшая работа послужит на благо Самарского региона, приумножит его промышленный потенциал и экономическое благополучие.

Искренне желаем вам и вашим близким здоровья, любви, радости!

Директор Самарского филиала
АО «ПГК» Алексей Коренко

Счастливого Нового года и Рождества!

«КАПСО» запускает проекты по локализации автокомпонентов

Ассоциация предприятий машиностроения «Кластер автомобильной промышленности Самарской области» («КАПСО») начала работу в августе текущего года. Задачи у кластера многоуровневые и сложные — прежде всего, восстановить и объединить разрозненные компетенции автокомпонентной отрасли региона, заместить импорт на конвейере автосборочных предприятий.

СЕРГЕЙ АЛЕШИН

На сегодняшний день членами «КАПСО» являются 52 компании, при этом основной костяк кластера составляют предприятия малого и среднего бизнеса, именно на их развитие направлены максимальные меры поддержки. Всего же в регионе больше 100 автокомпонентных предприятий, которые потенциально могут объединиться под эгидой новой ассоциации. Объединяя возможности предприятий Самарской области, кластер формирует всю цепочку добавленной стоимости и замыкает ее на конечного производителя автомобилей. Главное отличие нового регионального кластера от предыдущих объединений автокомпонентчиков — наличие всех финишеров, которые работают в Самарской области — АВТОВАЗ, GM-АВТОВАЗ и «Супер-Авто». В кластере появилось ядро — конечный потребитель продукции и целый ряд инициативных компаний-поставщиков, которые готовы к реализации самых амбициозных проектов.



Более 15 лет предприятие производит продукцию из пенополиуретана. Используя эту технологию, ООО «ИПРОСС» формирует подголовники сидений для автомобилей LADA Vesta, Granta, Largus и др.



С 2005 года, ООО «ИПРОСС» осуществляет сборку наружных зеркал для автомобиля «Chevrolet NIVA» (заказчик ЗАО «ДжиЭм — АВТОВАЗ»). С 1 апреля 2017 года, стартует производство новых зеркал на автомобиль «УАЗ Карго»

КОММЕНТАРИИ



АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ,
директор ООО «ИПРОСС»:

— Если предприятие думает о будущем, то участие в кластере — это необходимый элемент для дальнейшего развития. КАПСО формирует между поставщиками кооперационные связи, ориентированные на конечного автопроизводителя. Например, АВТОВАЗ — организация

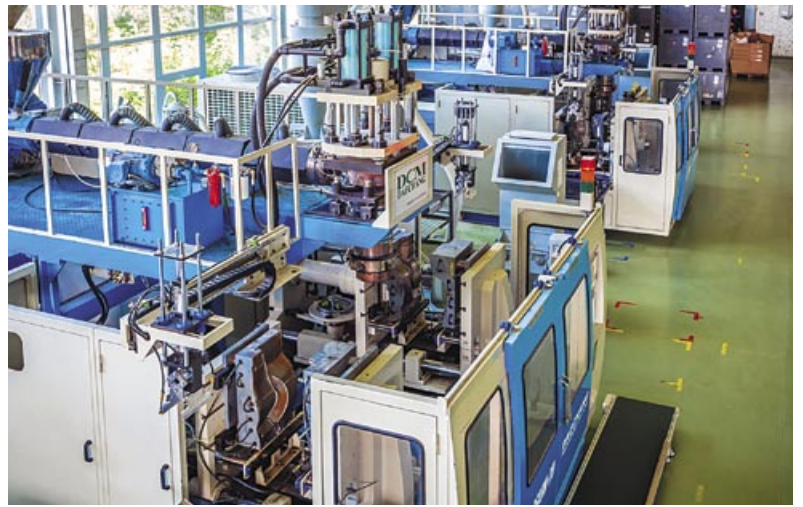
достаточно масштабная, и просто так зайти с предложениями туда проблематично — тебя могут просто не услышать. Реализация проекта внутри кластера позволяет принять участие в госпрограммах по субсидированию затрат. Это достаточно сложная процедура, в которой КАПСО оказывает информационную и консультационную поддержку. У нас есть замыслы по усовершенствованию технологий, которые могут потребовать серьезных инвестиций, и мы настроены на серьезный эффект от совместного сотрудничества.

Компания «ИПРОСС» заявила в кластер сразу несколько направлений и планирует с его помощью значительно продвинуться на рынке. Компания производит зеркала заднего вида для GM-АВТОВАЗ, и готова принять участие в реализации проекта по производству зеркал на автомобили LADA XRAY, которые сейчас поставляются из-за границы. Кроме того, «ИПРОСС» поставляет почти 100% всех подголовников сидений, которыми комплектует свою продукцию АВТОВАЗ, включая «Весту», которая производится в Ижевске. Третье направление — это воздухопроводы отопительной системы. Недавно компания получила номинацию «НАМИ» на воздухопроводы для проекта «Кортеж» и уже начала подготовку данного производства.

Компания «ВолгаТЭК» производит топливные и паротводящие системы для «Приоры» и LADA 4x4, являясь поставщиком второго уровня. В компании отмечают отрицательную динамику поставок, связывая ее с приходом большого количества иностранных конкурентов. Имея большой опыт и мощную производственную базу, руководство «ВолгаТЭК» считает, что предприятие вполне может конкурировать с иностранцами. Вместе с «КАПСО» компания планирует расширить свое присутствие на конвейере АВТОВАЗа. «ВолгаТЭК» уже участвует в программе кластера по подготовке кадров и формированию документов для сертификации продукции на АВТОВАЗе.

Предприятие «Аксиома» пришло на рынок уже в современных условиях, изначально диверсифицировав товарные потоки, потому проблем с доступом на конвейер АВТОВАЗа не испытывает. «Аксиома» производит жгуты проводов, являясь поставщиком второго уровня. Компания отмечает растущие запросы на свою продукцию от многих поставщиков первого уровня. Сейчас «Аксиома» работает над запуском проекта, который стартует в декабре. Это производство обогревателей сидений для компании Faugesia, которая локализует в России поставки для альянса АВТОВАЗ-Рено-Ниссан. В рамках кластера компания видит перспективы выхода на экспорт.

Как рассказал генеральный директор «КАПСО» Андрей Крайнов, в рамках кластера разработано три десятка проектов по совместной локализации автокомпонентов между предприятиями, готовыми взять на себя задачу по замещению импорта. По пяти наиболее проработанным проектам формируются заявки на получение федеральной поддержки в виде субсидий по линии Минпромторга РФ. В декабре КАПСО был включен в реестр министерства, что открывает участникам кластера доступ к полному спектру государственной поддержки. Компания «Рулевые системы» планирует углубить локализацию производства рулевых систем автомобилей, фирма «Фрост» локализует системы климат-контроля, проект «ТЗТО» связан с кузовной



«В 2011 году было закуплено экструзионно-выдувное оборудование для производства труб системы отопления салона автомобиля. Сейчас нашими заказчиками являются заводы ГАЗ, УАЗ, АВТОВАЗ. В ноябре этого года, ООО «ИПРОСС» было номинировано поставщиком данных изделий на президентский проект «Кортеж», — сообщил Александр Шараров, директор ООО «ИПРОСС»

штамповкой, «ДСК» — с поставками деталей интерьера. В многоуровневом проекте по развитию локального производства стартеров участвуют «СамараАвтоПрибор» и «ВАЛЕО Сервис».

Все перечисленные проекты ориентированы на конечного потребителя — АВТОВАЗ, который крайне заинтересован в новых качественных продуктах с конкурентной ценой. Одна из ключевых задач кластера — создание действенного инструмента общения между поставщиками и закупочной организацией АВТОВАЗа, перед которой стоят серьезные задачи по локализации.

«Нашим поставщикам очень тяжело возвращать то, что в свое время

было отдано иностранным производителям комплектующих. — отметил гендиректор «КАПСО». — Ряд компетенций в производстве автокомпонентов стали дефицитными в России. Чтобы их восстановить, требуется реализация целого ряда серьезных проектов и больших капитальных вложений. Под это нужна серьезная поддержка, и государственные программы являются одним из важнейших инструментов возобновления отечественного производства и возврата добавленной стоимости в Россию.

Вся актуальная информация о развитии автомобильного кластера Самарской области и о мерах господдержки размещена на сайте «КАПСО» <http://caisr.org/> ■

КОММЕНТАРИИ



АНТОН МУХИН, директор ООО «ВолгаТЭК»:

— С приходом большого количества иностранных конкурентов объем заказов стал плавно перетекать в их руки. Мы считаем, что вполне можем конкурировать с ними, и одна из задач вступления в КАПСО — расширить свое присутствие на конвейере АВТОВАЗа. Это касается не только существующей номенклатуры — у нас есть ряд проектов по другим направлениям, и мы рассчитываем, что кластер здесь окажет положительное воздействие. КАПСО мы рассматриваем как интеграционную площадку, которая поможет поставщикам реализовать себя в производственном плане. От импортных компонентов сегодня никуда не уйдешь, но если получится по максимуму выстроить локальную производственную цепочку — это было бы идеально, как для поставщиков, так и для развития всего регионального автопрома.



СЕРГЕЙ СОКОЛОВ, коммерческий директор ООО «Аксиома»:

— Кластер нужен для улучшения взаимодействия между поставщиками разных уровней, коммуникации с зарубежными партнерами. Зачастую многие производители не знают о возможностях друг друга. Объединение в кластер уже позволило нам провести немало деловых встреч и переговоров с зарубежными партнерами, которым мы представили свои возможности. Мы посещали зарубежные предприятия, смотрели, как у них организованы производственные процессы. То, что в наш регион пришли новые предприятия с мировыми именами, — это плюс, который позволяет нашим компаниям изучать и внедрять новые технологии. Мы работаем на рынке России и стран СНГ, продукта для экспорта у нас пока нет, но есть потенциал выхода на зарубежные рынки, который мы планируем реализовать при поддержке КАПСО.



АЛЕКСАНДР КОЗЛОВ, генеральный директор ООО «СамараАвтоПрибор»:

— Наша компания производит стартеры и генераторы для вазовской линейки автомобилей, но на конвейер поступает импорт, а мы реализуем свою продукцию на вторичный рынок. Сейчас прорабатываем совместный проект с Valeo. В планах — изготавливать для данной компании компоненты стартеров и генераторов. Из поставщика первого уровня мы перейдем на второй, таким образом, встраиваемся в производственную цепочку. В Усть-Кинельском создается большое высокотехнологичное производство по серийному выпуску автокомпонентов. Одно дело — качественно изготовить одну деталь, и совсем другое дело — сделать тысячу качественных деталей, которые будут соответствовать требованиям потребителя. Предприятию нужно выпускать продукцию в больших объемах и с низкой ценой, иначе оно не будет конкурентоспособным. Без господдержки реализовывать подобные проекты достаточно рискованно и сложно, поэтому рассчитываем на помощь КАПСО в приобретении современного оборудования и подготовке документов для субсидирования нашего проекта по импортозамещению.

АНТОН НИКОЛАЕВ, руководитель направления локализации Альянса «АВТОВАЗ РЕНО НИССАН ЗАКУПОЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ»:



— Локализация — это не просто слова, а серьезная работа, на которую Альянс АВТОВАЗ-Рено-Ниссан тратит много средств и ресурсов. В 2015 году в Рено, а в 2016 году и в рамках всего Альянса была организована специальная рабочая группа, нацеленная на локализацию импортных компонентов и развитие базы локальных поставщиков. Результатами работы данной группы является ежегодное повышение уровня локализации на 2–4% в зависимости от модели, что увеличивает товарооборот с локальными поставщиками примерно на 2 млрд рублей в год.

Автомобильный рынок постоянно развивается, и для того чтобы иметь возможность поставлять продукцию на четыре завода Альянса в России, поставщики должны постоянно работать над оптимизацией своих затрат, соблюдением уровня качества и поставок, а также проводить мониторинг рынка на предмет использования новых технологий и технических решений. Это непростая задача, требующая от поставщиков инвестиций ресурсов и средств. Альянс очень рассчитывает на поддержку КАПСО и государства в данной работе. Те поставщики, которые сумеют адаптировать свои производственные мощности под нужды Альянса и достигнуть требуемого уровня качества, поставок и конкурентоспособной цены не только на локальном, но и на международном уровне, будут рекомендованы для экспортных поставок на иностранные заводы Альянса.

Технологии для жизни

Прибор, заживляющий раны, очки дополненной реальности, тренажеры для проведения хирургических операций, миниатюрные экспресс-диагностические тесты, заменяющие целые лаборатории, — это только часть разработок технопарка Самарского государственного медицинского университета. Это уникальные проекты в сфере медицины, создающиеся «под ключ» до этапа сертифицированного прототипа, которые полностью готовы для серийного производства. Журнал «Компании. Рынки» выяснил, какие приборы и разработки созданы в единственном в России медицинском технопарке.



ЕЛЕНА ДОНКИНА

Самарский государственный медицинский университет — один из лидеров по количеству научных разработок среди вузов региона. В 2013 году СамГМУ выиграл федеральный конкурс, и на базе вуза был создан центр прорывных исследований в области информационных технологий. В 2014 году в университете появился собственный технопарк.

«Наш технопарк — это научно-производственный комплекс, — рассказывает ректор Самарского государственного медицинского университета, академик РАН Геннадий Котельников. — В технопарке СамГМУ работают конструкторы, программисты, инженеры, имеются станки и специальное оборудование, куда может прийти любой ученый и просто сказать: „Я хочу сделать прибор, у меня есть идея“. И конструктор этот прибор нарисует, инженеры его смодели-

руют. У нас в технопарке стоят пять 3D-принтеров. Поэтому мы можем создать прототип практически любого прибора или изделия».

По словам сотрудников технопарка, раньше ученым для создания прототипов приборов и разработок приходилось прибегать к помощи партнеров СамГМУ — других вузов и крупных предприятий. Зачастую сроки затягивались, а накладные расходы по созданию прототипа прибора могли достигать 1000%. С помощью возможностей технопарка срок создания опытного образца научной разработки сократился с двух-трех лет до полугода.

В технопарке есть собственный цех обработки материалов, конструкторский отдел, отдел программирования, отдел электроники, биохимическая лаборатория, линия автоматизированной сборки печатных плат, электротехническая лаборатория. Здесь работают около 50 инженеров, программистов

и технологов, которые помогают ученым СамГМУ довести их идею до рабочего прототипа, пройти с ним испытания и лицензирование, а затем помогают с поиском инвесторов. Иногда инвесторы, которые интересуются разработками, сами приходят в технопарк. Специально для них создано портфолио со всеми проектами вуза.

Виртуальная хирургия

Среди разработок технопарка много приспособлений и приборов, помогающих в обучении будущих медиков. Например, силиконовые тренажеры, имитирующие кожные накладывания швов или удаления папиллом. Но есть и гораздо более сложные разработки. «Перед нами манекен для проведения трахеотомии, — рассказывает сотрудник технопарка, технолог Николай Кузьменко. — Это манекен дополненной реальности. Студент одевает специальные 3D-очки, берет

в руки инструмент, имитирующий скальпель, который посредством трекинга привязывается к этому манекену. Обучающийся „делает“ надрез, а в очках видит то, как это выглядело бы во время реальной операции. Горло манекена сделано из силикона. Материал имитирует кожу и другие ткани человеческого тела по плотности, консистенции и другим свойствам».

Еще одна разработка ученых вуза — аппаратно-программный комплекс «Виртуальный хирург 3D». Это своеобразный тренажер для обучения хирургов — сложнейшее изобретение, состоящее из специальных симуляторов. Аппарат снабжен манипуляторами, которые имитируют инструменты, используемые при операциях открытой хирургии с небольшим размером операционного поля. Программный комплекс прибора позволяет визуализировать области человеческого тела и имитирует физические свойства, различные

ситуации и реакции тканей, органов и человеческого организма на операционные действия. Все это позволит максимально приблизить «опытную» операцию к реальной.

Индивидуальная медицина

Еще одно направление работы технопарка — создание индивидуальных эндопротезов. Спасая жизнь пациенту, онкологи часто удаляют не только опухоль, но и части лица, пораженные злокачественным процессом. Их утрата — тяжелая потеря для пациентов, сложно представить, что чувствует человек, который остался без носа, уха или других частей лица. «Мы создаем индивидуальные эндопротезы для людей, перенесших серьезные операции, в том числе связанные с онкологией. Например, мы можем создать протез носа или глаза. Он изготавливается из силикона по индивидуальным параметрам. Создание протезов контролирует лечащий врач пациента», — объясняет Николай Кузьменко. По сути, специалисты технопарка занимаются уникальной работой по реабилитации людей, которые потеряли часть лица и которые не могут из-за этого вести привычную жизнь. Такая работа в России, к сожалению, практически не ведется. Сотрудники технопарка изготавливают протезы из силикона, который гораздо больше похож на кожу, чем, например, пластик. Кроме того, такой протез более удобен в ношении.

О том, каким образом создаются такие протезы, рассказал еще один сотрудник технопарка, инженер-конструктор Павел Николаев. «К нам приходят пациенты, перенесшие онкологические болезни или серьезные травмы. Мы проводим сканирование лица пациента и его ближайшего родственника с помощью специальной камеры, посредством программ 3D-моделирования воссоздаем эту часть тела. Потом матрицу органа печатаем на 3D-принтере, после этого отливаем из силикона сам протез, дополняем его элементами крепления, например, магнитами, после чего уже готовый протез отдаем пациенту», — рассказывает он.

Не менее важная работа, которую ведут сотрудники технопарка, — это изготовление эндопротезов для стоматологических хирургических операций. Они создаются из уникального биоматериала, разработанного учеными СамГМУ — лиопласта. В стоматологии лиопласт используется с целью восстановления участков костной ткани после травм, при остеомиелите, врожденных аномалиях челюсти, при проведении

реконструктивных пластических операций вследствие болезней (пародонтитах, периодонтитах и остеомиелитах). Применение этого материала способствует восстановлению разрушенных участков ткани, анатомической формы челюстей и обеспечивает сохранность зубов.

«Мы занимаемся проектированием и изготовлением эндопротезов — костных блоков для наращивания поврежденных участков челюсти для дальнейшего имплантации», — поясняет Павел Николаев. — Врач передает нам КТ-снимки поврежденного участка челюсти пациента. Мы создаем 3D-модель этого участка. Потом на базе этой модели делаем реконструкцию и „выпиливаем“ необходимый костный блок из лиопласта, который в дальнейшем врач и будет имплантировать».

Лиопласт используется и в офтальмологии. «Предположим, у пациента отсутствует глаз. С помощью лиопласта можно установить эстетическую подвижную функцию будущего имплантата. Вытаскивается имплантат по специально разработанной модели, который затем имплантируется пациенту в глазную орбиту, после чего устанавливается керамический протез глаза. Конус лиопласта врачи вживляют в глазницу пациента и буквально „зашивают“ мышцами, так что в дальнейшем искусственный глаз не остается неподвижным, а повторяет движения здорового», — рассказывает Павел Николаев.

Наука в помощь

Из технопарка вышло множество медицинских приборов, уже прошедших все испытания, не меньше

находятся в процессе клинических испытаний и сертификации. Среди них, например, счетчик капель — маленький прибор, который закрепляется на капельнице. Он сигнализирует медсестре о том, что раствор в капельнице заканчивается.

Прибор для лечения ран, созданный учеными СамГМУ при участии специалистов технопарка, используется для лечения длительно незаживающих ран и трофических язв.

Отто- и диафаноскоп — прибор для исследования носовых и ушных пазух, который могут использовать в работе отоларингологи, практически прошел клинические испытания. Это комплексный прибор, аналога которого в мире не существует. Например, он может сделать фотографию пазух и сразу же отправить ее на телефон врача. Это только малая часть разработок, которые ведут ученые СамГМУ при поддержке сотрудников технопарка.

Лаборатория в кармане

Отдельное подразделение технопарка занимается разработками в области медицинских диагностических тестов. «Мы занимаемся разработкой экспресс-диагностических систем для медицины. Они необходимы для быстрого анализа состояния организма человека, когда нужно быстро понять, здоров ли он, а если нет, то что именно не в порядке», — рассказал руководитель НОЦ «Медицинские Диагностические Микросистемы» Андрей Соколов.

Речь идет о так называемой «лаборатории на чипе» — микросистеме полного анализа, которая представляет из себя миниатюрный

прибор, позволяющий осуществлять один или несколько многостадийных биохимических процессов на одном чипе небольшой площади (несколько сантиметров) с использованием очень небольшого количества биоматериала, например, крови.

«Если говорить о таком крупном городе как Самара, необходимость в экспресс-анализе, возможно, не очень велика, потому что есть большие клинические лаборатории, которые выполняют все эти процессы, — продолжает Андрей Соколов. — Если говорить о небольших городах, поселковых больницах, о производствах, находящихся за полярным кругом, том, что связано с добычей газа и нефти, то там крупных лабораторий нет. Именно для этого мы разработали тест-системы, которые мгновенно могут выявить отклонения от нормы тех или иных веществ в крови, моче, слюне».

По словам Андрея Соколова, до промышленного производства подобных тестов остался всего один шаг — сертификация, после получения которой ученые будут искать инвестора, готового производить эти тесты в промышленном масштабе. Большинство разработанных в технопарке тестов не имеют аналогов, а те, что имеют, в несколько раз дешевле зарубежных. «Наши тесты сделаны из простых материалов. В них нет, например, кварца или кремния. Кроме того, мы используем простые технологии, например, шелкографию, для их изготовления. То есть технологический процесс будет очень простым, а значит организовать их серийное производство будет достаточно легко», — уверен Андрей Соколов. ■



Час расплаты не пришел

Не отработанное и не согласованное с регионами федеральное законодательство в сфере ЖКХ является одной из главных причин нарастающих проблем с неплатежами в жилищно-коммунальном хозяйстве. Но многое зависит и от взаимодействия властей с ресурсоснабжающими организациями, управляющими компаниями и другими участниками единого процесса. К такому выводу пришли участники круглого стола «Неплатежи: как переломить ситуацию в ЖКХ в Ульяновской области».



ОЛЕГ СЕВЕРОВ

27 сентября в Ульяновске за круглым столом, организованном „Ъ“, собрались представители региональной и городской исполнительной власти, законодатели, руководители ресурсоснабжающих организаций, представители управляющих компаний (УК), облпрокуратуры, службы судебных приставов, эксперты. Цель — обсудить причины и пути решения проблемы неплатежей в системе ЖКХ в свете федерального закона 307-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с укреплением платёжной дисциплины потребителей энергетических ресурсов» (от 03.11.2015 г., вступил в силу 1 января 2016 г.).

Рост налицо

Как отметил модератор встречи, эксперт комитета по энергетике ГД РФ, замгендиректора НП «Российское теплоснабжение» Рашид Артиков, именно ресурсоснабжающие организации стали главными «жертвами» цепочки неплатежей, и «необходимо решить, как им помочь эти деньги получить, поскольку без этого у них нет возможности производить ремонт оборудова-

ния, вкладывать средства в его модернизацию», «сети и оборудование станут небезопасными, и это может привести к трагическим последствиям».

Заметим, ситуация с неплатежами в системе ЖКХ не улучшается, и, несмотря на 307-й закон, долги продолжают расти. На сегодня общий долг по РФ составляет около триллиона рублей. В Ульяновской области дела не лучше, чем в других регионах. Так, несмотря на улучшение собираемости платежей по региону — с 92,8% в прошлом году до 94,8% в 2016 году, задолженность продолжает расти, и на 1 сентября 2016 г. составила 2,631 млрд рублей (данные РИЦ — Регионального информационного центра, через который ведутся расчеты большинства собственников жилья). Как отметил главный судебный пристав Ульяновской области Андрей Тагаев, только в текущем году было заведено 17,5 тыс. исполнительных производств по неплатежам на общую сумму в 3,8 млрд рублей (в 2015 году — 3,1 млрд рублей). Из них 15 тыс. — это физлица, но основная задолженность — 3,5 млрд рублей — у юридических лиц, в то время как долги физлиц составили только 310 млн рублей. И это еще не полная сумма, поскольку не все долги ресурсники берутся «просуживать».

Долг потребителей тепла перед ульяновским филиалом группы «Т плюс» на сегодня — 3 млрд рублей. «И задолженность продолжает накапливаться», — заметил директор ульяновского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» Сергей Гужев.

Общая сумма задолженности перед поставщиками электроэнергии — около 1 млрд рублей. «Причем за 2013–2015 годы прирост задолженности коммунальных предприятий — 374 млн рублей, а за 8 месяцев этого года прирост долга составил уже 150 млн рублей», — пояснил гендиректор ОАО «Ульяновскэнерго» Максим Гейко.

«Из 2,5 млрд рублей обязательств перед ООО „Газпром межрегионгаз Ульяновск“ 1,5 млрд рублей — это долги ЖКХ», — добавил замгендиректора компании Михаил Круглов.

Снежный ком придавит всех

«Ситуация, которая сложилась законодательно, создает проблемы — с кассовыми разрывами, с платёжной дисциплиной. Управляющим компаниям выставляют счета, которые они не могут выставить населению. И нельзя говорить, что 90% — хороший сбор. Попробуйте в магазине заявить, что оплатите только 90% стоимости товара — и увидите реакцию продавцов. И все это как снежный ком накапливается и бьет по всем

участникам процесса. Загоняет и ресурсников, и управляющие компании в бешеные долги. Ресурсоснабжающие организации в стране превращены в крупнейшие кредитные организации с гораздо более выгодными условиями, чем у банков», — высказал свое возмущение директор ульяновского филиала «Т Плюс» Валентин Трубочанин. В то же время, по его словам, система теплоснабжения срочно нуждается в модернизации (износ по РФ — от 40 до 80%), на которую из-за долгов не хватает средств. Тем не менее, в планах «Т Плюс» — создание единой диспетчерской службы «с передачей данных и всемерным охватом всего процесса», «когда и вычисления станут понятны, и платежка прозрачной». «Но весь комплекс работ может потребовать около 25–27 млрд рублей затрат. Если бы не долги, возможности для модернизации были бы куда более широкие», — сказал директор.

Его поддержал и господин Гейко, заметивший, что в его сфере основная задолженность формируется коммунальными предприятиями, а «причины — несоответствие тарифов реальным затратам» и колоссальная изношенность оборудования. «Надо либо увеличивать тарифы, что невозможно, либо подпитывать эти предприятия из бюджета, либо привлекать инвестора, чтобы устанавливать эффективное оборудование. Если частный инвестор не идет в этот сектор, то должны быть госинвестиции. Но, к сожалению, у региона никакой разумной программы модернизации ЖКХ не существует», — посетовал руководитель «Ульяновск-энерго». Он подтвердил, что, несмотря на 307-й закон, ситуация с долгами не улучшается, более того, теперь из-за новой позиции арбитража, который стал требовать предварительной оплаты госпошлины, компания вынуждена сокращать претензионную работу, «так как при тысячах исков это миллионы рублей». «Повышение штрафов и пеней не поможет, потому что коммунальщики никогда не заплатят», — констатировал гендиректор.

Лекарство с побочным эффектом

Заместитель гендиректора «Газпром межрегионгаз Ульяновск» Михаил Круглов сравнил ситуацию с безуспешными попытками лечения больного: «Да, нужное лекарство, и даже своевременное. Но чтобы оно подействовало, нужно создать условия лечения, определиться с правилами приема лекарств. А по факту — нормативная база декларативная, ничего общего не имеющая с реальностью. За идею банковской гарантии можно было бы расцеловать авторов. Но только ни один наш потребитель, в частности, муниципальные котельные, не в состоянии эту банковскую гарантию предоставить — им ее никто не даст». По его словам, «у любого лекарства есть и побочный эффект». «Казалось бы, повышенные процентные ставки пеней в законе должны мотивировать... Но кого мотивировать, когда долг предприятий ЖКХ — полтора миллиарда? Тех, кто никогда не был заточен на платежи? Мы даже тело долга взыскать не можем, а при увеличенных процентных ставках лишь повышаем себе налог на прибыль и складываем в дебиторку».

По мнению господина Круглова, надо уходить от штампов, что УК — «жулики», и «заново восстанавливать кредит доверия населения». Один из выходов он видит в устранении с рынка недобросовестных игроков, «где и пригоди-

лось бы участие власти с ее репертуаром и надзорными функциями».

Впрочем, власти проблему признают. «Ответственность с новым законом возросла, но ситуация получилась обратная, — заметил замглавы Ульяновска, председатель профильного комитета гордумы Илья Ножечкин. — Задолженность сроком до трех месяцев снижается, а вот та, что более трех месяцев, когда повышаются пени, наоборот, увеличилась». Он признает, что «есть проблема и с нормативами потребления коммунальных ресурсов: необходимо, чтобы законодательно выстраивалась логичная экономическая цепочка от потребителя до поставщика ресурсов».

«Губернатор подписывал распоряжение о реструктуризации долгов, но долги снова начали расти. Это говорит о том, что без модернизации жилищно-коммунального комплекса и теплоисточников решить проблему невозможно», — признал и. о. замминистра строительства, жилищно-коммунального комплекса и транспорта Ульяновской области Алексей Шмырев.

Забвение как лучший метод решения проблемы

«На вопрос, удастся ли решить проблему с платежами, ответ очевиден: не удастся!» — заявил замглавы администрации Ульяновска Александр Черепан. По его словам, долг населения — 2 млрд рублей, но это в два с половиной раза меньше, чем в сумме выставлено управляющим компаниям, и «можно сколько угодно спорить», но «история этого вопроса — это история лоббирования интересов определенных групп» на фоне «рваного законодательства» и «падения уровня доходов населения, ведущего к неплатежам». «Зреет мнение, что надо будет просто долги списать — другого выхода нет», — добавил господин Черепан. Кроме того, решение проблемы он видит в формировании «четкого понимания объемов потребления» и нормативов «без воздействия политических интересов».

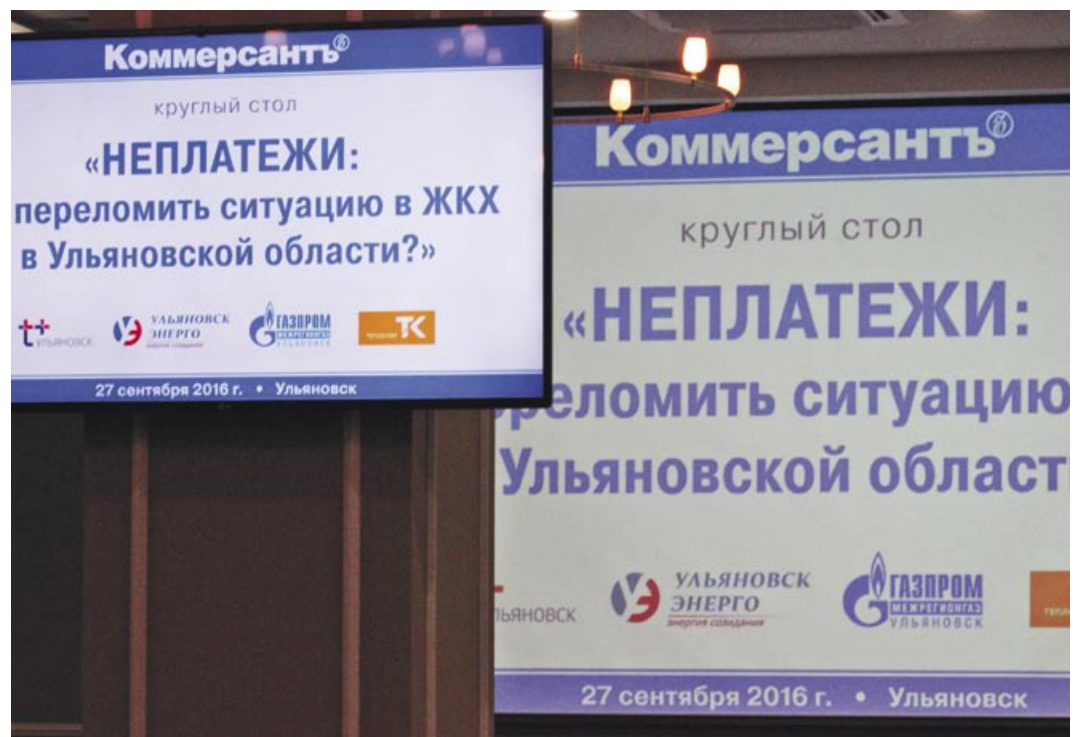
Как ни странно, его поддерживает и руководитель СРО управляющих компаний — НП «Симбирский дом» Григорий Николаев, отметивший, что в структуре задолженности

из 5 рублей с кв. метра 3 рубля — выпадающие доходы, которые УК не могут выставить конечному потребителю по закону, а 2 рубля — долги населения, «которые не вернуть, поскольку приставы свои 30% уже взыскали», и «эти пять рублей можно забыть». По его мнению, 307-й закон ухудшил положение УК, поставив их по срокам и пеням в неравное положение с плательщиками, а значит — в заведомый убыток. Он заметил, что надо либо возвращаться к системе дотаций, как в Москве, либо устанавливать реальные нормативы, «но их не хочет принимать региональная энергетическая комиссия». В итоге, по его словам, 90% УК — или на стадии банкротства, или набрали столько долгов, что уже никогда не отдадут».

«Главная причина — низкая платежеспособность населения, когда рост тарифов в разы превышает рост доходов собственников жилья. И никто не знает, как проблему решить», — сказал председатель профильного комитета регионального заксобрании Геннадий Антонцев, заметив, что еще одна из причин — непрозрачность всех процессов в деятельности УК и ресурсников.

С депутатом согласен и коммерческий директор ТД «Теплоком» (входит в одноименный холдинг, производящий приборы автоматизированного учета тепла) Борис Лапенков, отмечающий, что именно «непрозрачность расчетов и невовлеченность собственников жилья способствуют накоплению долгов». «Пока потребитель не понимает, за что он платит, у него нет ощущения необходимости этого. И прозрачность, возможность управления потреблением даст сразу же и снижение долгов», — сказал директор, отметив, что в сегодняшней экономической ситуации вопросы модернизации энергосервиса и внедрения энергосбережения — «это вопрос государства, иначе ничего не получится».

«Сегодня мы пришли к выводу, что законодательство в сфере ЖКХ отстает от современных реалий, хотя задумывалось хорошо. Есть непонимание между федеральными и региональными министерствами», — резюмировал Рашид Артиков, пообещав, что все предложения по итогам встречи «будут обсуждены на экспертном совете». ■



Самарские бизнесмены получили премию «Коммерсантъ года»

Издательский дом «Коммерсантъ» в Самаре вручил первую независимую региональную премию владельцам и топ-менеджерам компаний Самарской области «Коммерсантъ года-2016». Победителем был признан гендиректор управляющей компании «Электроцит-Самара» Андрей Половинкин.



ЕЛЕНА ДОНКИНА

7 декабря 2016 года в отеле «Ренессанс» состоялась церемония вручения премии «Коммерсантъ года» по версии «Коммерсантъ-Волга».

Премия учреждена ИД «Коммерсантъ» в 2010 году и присваивается за вклад в развитие российского бизнеса. Это одна из наиболее авторитетных и крупных премий делового сообщества страны. Победителями становятся компании, которые показали выдающиеся результаты в развитии бизнеса. Они отбираются с учетом мнения экспертного и редакционного совета.

Вручение премии проходит в крупнейших городах России: Нижнем Новгороде, Тюмени, Новосибирске, Перми. Теперь церемония награждения прошла в Самаре.

«Сегодняшние лауреаты — это люди, которые работают в бизнесе

многие годы, но само извлечение прибыли для вас не самое главное, — отметила в ходе вручения премии директор «Коммерсантъ-Волга» Вера Власова. — Для вас ключевое — реализация тех планов, тех грандиозных задумок, которые у вас есть. Именно благодаря вам Самарская область развивается, строятся жилые комплексы, появляются новые заводы и производства».

«Премия учреждена для того, чтобы поддержать и поощрить новаторские решения самарских бизнесменов, людей, которые внесли реальный вклад в создание системной инфраструктуры большого, настоящего бизнеса», — сказал главный редактор «Коммерсантъ-Волга» Денис Шлаев.

«Конец года всегда ознаменован тем, что подводятся итоги. Год был не самый простой для нашей страны и для нашей области. Особенно он был сложным для представите-



лей отечественного бизнеса. Но, тем не менее, наши предприниматели справились со сложнейшими задачами: в этом году они не только показали стабильные финансовые результаты, но и выполнили различные социальные задачи. Газета «Коммерсантъ» сегодня — это ведущее деловое издание, где можно узнать мнения совершенно разных людей. Каждому руководителю «Коммерсантъ» позволяет осмыслить или переосмыслить те или иные вопросы, с разных сторон взглянуть на проблемы. И благода-

ря этим качествам «Коммерсантъ» стал отличной площадкой для обмена мнениями», — отметил в ходе торжественной церемонии заместитель председателя правительства Самарской области Александр Фетисов.

«Коммерсантом года» был назван гендиректор управляющей компании «Электроцит-Самара» Андрей Половинкин. Компании холдинга успешно работают в различных регионах и различных отраслях. В условиях импортозамещения Андрей По-



ловинкин занялся новым для себя бизнесом — сельским хозяйством, построив молочную ферму, которая стала одной из лучших в России.

По словам господина Половинкина, к мысли заняться сельским хозяйством его подтолкнул губернатор Самарской области Николай Меркушкин. «Мы построили ферму, создали совхоз „Тепличный“, зерновое хозяйство. Я воспринимаю этот бизнес как хобби, очень люблю его», — рассказал он.

Премию «Коммерсантъ. Рост» получил генеральный директор фирмы «Нектар» Герман Сиваков. Компания в этом году запустила новую площадку по производству соков, что позволит в перспективе производить до 300 млн литров сока в год.

Победителем в номинации «Коммерсантъ. Ответственность» стала генеральный директор «Клиники Сердца» Анна Маковская. Компания строит в Самаре международный медицинский центр «Клиника Сердца».

Победителем в номинации «Коммерсантъ. Событие» стал президент ПАО «АВТОВАЗ» Никола Мор. В феврале этого года автозавод запустил продажи LADA XRAY.

Премию «Коммерсантъ. Импорт-замещение» получил генеральный директор ГК «СИНКО» Эдуард Мнацаканян. Три садоводческих предприятия холдинга занимаются производством и продажей ягод и фруктов.

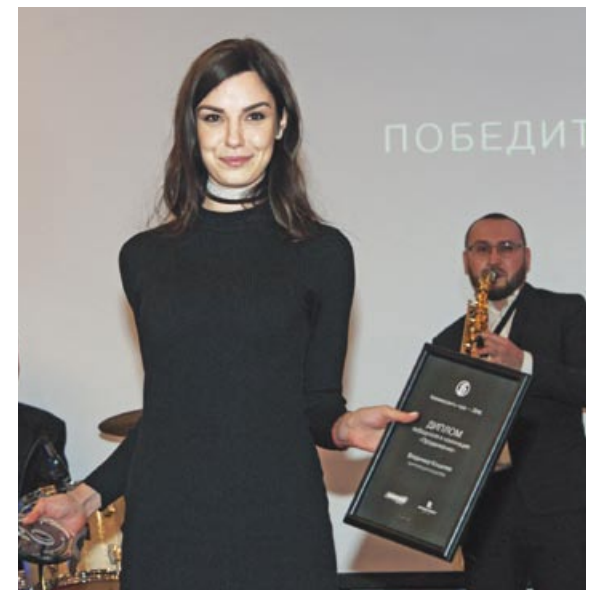
В номинации «Коммерсантъ. Перспектива» победил управляющий директор ПАО «Кузнецов» Сергей Павлинич. Напомним, завод восстанавливает производство двигателей НК-32 серии 02 для стратегического ракетоносца Ту-160 М2, а также реализует ряд других крупных проектов.

Премию «Коммерсантъ. Городская среда» получил директор ООО «Интерстрой» Сергей Романов. На счету компании — несколько десятков проектов. Например, реконструкция здания музея сберегательного дела в Самаре.

В номинации «Коммерсантъ. Продвижение» победил председатель совета директоров корпорации «Кошелёв» Владимир Кошелёв. Корпорация «Кошелёв» занимается комплексным освоением территорий и строительством доступного жилья в нескольких регионах России, в том числе в Самарской и Ульяновской областях.

Премию «Коммерсантъ. Надежность» получили сразу несколько компаний: дочерние общества самарской группы «Роснефти», Сбербанк, «Транснефть-Приволга», Промсвязьбанк, Альфа-Банк.

Генеральным партнером мероприятия выступил «КОШЕЛЕВ-БАНК», автомобильный партнер — «Самара-Моторс», специальный партнер — Ателье вина «Абрау Дюрсо». Подарки предоставлены BAVOR BEAUTY SPA.



Кризис сместил акценты

Ситуация на рынке жилой недвижимости в последние годы складывается довольно необычно. На фоне постепенного снижения спроса на жилье и цен на квартиры первичная недвижимость выходит по популярности вперед, оставляя «вторичку» позади. Эксперты связывают эту тенденцию с действием так называемой льготной ипотеки, которая выдается только на квартиры в новостройках.

ЕКАТЕРИНА БОРИСЕНКОВА

Напомним, в конце 2014 года ставки по ипотечным кредитам резко возросли после увеличения ключевой ставки Центробанком с 10,5% до 17%. В 2015 году ключевая ставка была снижена сначала до 15%, а после — до 14%. В настоящее время она составляет 10%.

Для стабилизации ситуации на ипотечном рынке в марте 2015 года правительством РФ была запущена программа по субсидированию ипотечной ставки. В рамках «льготной ипотеки» кредиты для приобретения жилых помещений на первичном рынке, выданные с 1 марта 2015 года до 1 марта 2016-го, было решено предоставлять гражданам по ставке 12% годовых. 1 марта 2016 года правительство продлило действие программы до конца 2016 года.

«За третий квартал в РФ квартиры на первичном рынке подорожали на 3,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — в среднем до 53,5 тыс. руб. за кв. м общей площади. В Самарской области снижение цены составило 5,4% к прошлому году — до 41,5 тыс. руб. Динамику связываю как с более сложной рыночной и экономической конъюнктурой в регионе, так и с ростом доли жилья эконом-класса. На вторичном рынке в целом по РФ цены упали на 5,3% по сравнению с прошлым годом — до 54,2 тыс. руб., а в регионе просели на 8,2% — до 49,7 тыс. руб. Опережающее падение по отношению к первичному рынку связано с субсидированием ипотеки на первичном рынке со стороны государства. Скорее всего, вышеозначенная тенденция сохранится и в целом по году, так как отмена субсидирования запланирована в конце декабря», — рассуждает финансовый аналитик (масго, IT & cons) ГК «Финам» Тимур Нигматуллин.

Руководитель компании «Алор Брокер» в Самаре Евгений Киселев в целом характеризует рынок недвижимости Самарской области как стабильный, поясняя при этом, что наибольшая динамика все же развивается в первичном сегменте. «На рынке „вторички“ отмечается тренд постепенного снижения средней стоимости квадратного

метра. Так, согласно отчету аналитического центра SRG, за первое полугодие квадрат на вторичном рынке снизился на 4,27%, и сейчас, как правило, они уходят по цене чуть не выше 50 тыс. руб. в области, и на 5-7 тыс. дороже в Самаре. В целом за полгода цена метра снизилась на 2-3 тыс. руб.», — отмечает господин Киселев.

Самаре есть что предложить

По словам Татьяны Володиной, общий объем предложений первичного рынка жилой недвижимости Самары по состоянию на третий квартал 2016 года составил порядка 232,9 тыс. кв. м, в экспозиции преобладают объекты с 2016 годом ввода в эксплуатацию (68%). Больше всего предложений сконцентрировано в Октябрьском районе (46%).

Структура экспозиции вторичного рынка жилья, по словам госпожи Володиной, на протяжении последних лет остается постоянной как по типам жилья, так и по административному делению. «Совокупный объем предложения в третьем квартале 2016 года снизился относительно первого квартала и составляет порядка 16,7 тыс. предложений общим объемом примерно 913,1 тыс. кв. м», — рассказывает госпожа Володина.

Объективным показателем спроса и востребованности объектов недвижимости является срок экспозиции: чем меньше срок экспозиции, тем объект востребованнее. По данным ТАО, средний срок экспозиции квартир на вторичном

рынке в третьем квартале увеличился и составил 127 суток. Наименее востребованными и в то же время наиболее востребованными локациями города, как ни странно, являются одни и те же территории — это промзоны вдоль железнодорожных путей и периферийные Куйбышевский и Красноглинский районы. «Для этих двух зон ситуация объясняется просто — здесь располагается зона относительно дешевого жилья (жить в промзоне и непрестижно, и неудобно). При установлении адекватной цены (ниже среднерыночной для этого типа объектов) квартиры „уходят“ с рынка быстро, до 100 суток. При установлении цены в этих локациях на уровне рыночной — стоят выше среднего срока», — поясняет Татьяна Володина. Помимо этого к зонам с высокими сроками экспозиции относится и часть исторического центра с наиболее видовыми характеристиками.

При этом эксперты отмечают, что большая доля жилья в Самаре строится в категории эконом-класса. Так, по информации Евгения Киселева, в сегменте доступного жилья возводится более 35% недвижимости города.

Тем не менее, по словам Тимура Нигматуллина, анализ рынка показывает, что в разбивке по сегментам снижение цен преваляло в массовом сегменте, а некоторые «зеленые ростки» наблюдались в элитном. «До конца 2016 года рынок будет стагнировать (перестанет снижаться после недавнего снижения ключевой ставки ЦБ РФ).

В 2017 году ожидаю небольшого роста в рублевом выражении на фоне улучшения макроэкономической конъюнктуры даже без учета субсидирования», — говорит господин Нигматуллин.

А вот Татьяна Володина ожидает, что в конце 2016 года продолжится плавное снижение цен на рынке недвижимости, падение, по ее словам, может составить около 5%. «Ценовое дно рынка недвижимости (при отсутствии резких геополитических и экономических потрясений) ожидается в 2017 году», — говорит она.

Эксперты агентства недвижимости «Визит» в свою очередь полагают, что регион ждет еще около четырех-пяти месяцев падения рынка. «В виду сохраняющихся негативных факторов мировой экономики прогнозируем плавное снижение стоимости жилья за кв. м», — считают эксперты АН «Визит».

«В целом по объемам возводимого жилья в Самарской области, за счет реализуемых госпрограмм по субсидированию строительства доступного жилья, можно отметить и дальнейший рост первичного сегмента и его превалярование над вторичным. Если в 2015 году объем возведенного жилья оценивался в 2,2 млн кв.м, то по итогам 2016 года он может быть больше на 5%. Кстати постоянный рост предложения по „первичке“ как раз и повлиял на системное снижение стоимости вторичного жилья, так как рынок почувствовал переток интересов», — резюмирует господин Киселев. ■





