

Экономический кризис и стагнация последних лет привели к резкому росту спроса на франшизы сибирских компаний. По оценке Российской ассоциации франчайзинга (РАФ), сибирские франчайзеры — одни из самых успешных в стране. Для одних из них продажа франшизы — до-полнительный инструмент развития бизнеса, для других — основной источник дохода. И те, и другие нацелены на дальнейший рост франчай-зингового бизнеса, как на рынке России, так и в СНГ.

Скопировать успех

— бизнес —

Цепная реакция

«Рынок франчайзинга в Сибири развивается весьма динамично, особенно в таких городах, как Новоси-бирск, Иркутск, Норильск, Красно-ярск, Омск и Томск,— говорит пре-зидент РАФ Агнесса Осипова.— Ком-пании из Сибири занимают пять по-зиций в рейтинге журнала Forbes „25 самых выгодных франшиз в Рос-сии“, у которых по сравнению с про-шлым годом наибольший прирост точек». Это новосибирские компа-нии — служба доставки СДЭК, сеть автосервисов «Вилгуд», сеть кофеен Traveler’s Coffee, электронный спра-вочник 2ГИС и производство сверх-прочных покрытий с зеркальным блеском Unibraйт. Такой впечатляю-щий результат, учитывая, что в Сибир-и проживает только 24% населения страны, по мнению госпожи Осипо-вой, «выводит регион в лидеры рос-сийского франчайзинга».

Две из пяти франшиз рейти-нга — «Вилгуд» и Unibraйт — произ-водственные компании. «Это очень важно, так как, по оценке РАФ, сре-ди компаний, развивающихся по франчайзингу, к категории произ-водственных относятся не более 4% от общего числа. Производство — сложный вид бизнеса, который тре-бует инновационных разработок, внедрения современных техноло-гий, хорошего знания конъюнкту-ры и емкости рынка»,— констатиру-ет Агнесса Осипова.

В РАФ считают, что экономиче-ская нестабильность сыграла в поль-зу развития франчайзинга. Успеш-ное сотрудничество с крепкими брендами стало для одних предпри-нимателей эффективным инстру-ментом развития бизнеса, а для дру-гих — основанием для его полного перепрофилирования на развитие по франчайзингу. Снижение рисков при старте, удлинение жизненно-го цикла бизнеса, синергия творче-ского и делового потенциала партне-ров франчайзинговой сети — все это дает мощный рост среднего класса, считает Агнесса Осипова. «Положи-тельный результат одних предпри-нимателей мотивирует других, на-чинается цепная реакция. Чем боль-ше концентраций франчайзинго-вых предприятий в одном регионе, тем больше желающих попробовать свои силы в бизнесе данного форма-та. Лучшая реклама франшизы — это скорость выхода на точку безубыточ-ности и позитивные отзывы фран-чайзи, которые являются весомым аргументом для других предприни-мателей»,— подчеркивает она.

Попали в точку

К числу успешных франчайзеров в Сибири относятся десятки компа-ний — от точек по продаже кофе до многомиллиардного бизнеса. К по-следнему, например, относится ком-пания «2ГИС». «Франчайзинг — ос-новной инструмент территориаль-



Экономическая ситуация в стране благоприятит сибирским франчайзерам

ного развития „2ГИС“. Большинство офисов открыто по этой модели. По-скольку практически все крупные города в России нами уже охваче-ны, сейчас основной вектор — за-пуск проектов в СНГ,— рассказыва-ет директор по франчайзингу компа-нии „2ГИС“ Сергей Вурим.— При этом мы не гонимся за количеством новых точек, нам важно найти парт-неров, которые могут качественно поддерживать продукт на своей тер-ритории и с нашей поддержкой до-биваться хороших коммерческих ре-зультатов».

В этом году компания запустила карту и справочник 2ГИС в Шымке-нте и Актау (Казахстан). В 2016 году объ-ем продаж рекламы в сервисе «2ГИС» составил 4,7 млрд руб., при этом по-ловину объема продаж в России и СНГ стенирировали франчайзи, поло-вину — собственные филиалы. «По-купают франшизу разные предпри-ниматели, главное для нас — парт-нер должен быть готов уделять проек-ту время и внимание. „2ГИС“ — это не история про „вложился и жду при-

быль“. Успех проекта во многом зави-сит от того, насколько активно пред-приниматель участвует в проекте и использует предлагаемые ему ин-струменты»,— объясняет Сергей Ву-рим. Стоимость франшизы «2ГИС» за-висит от размера города. Суммарные затраты на франшизу, открытие ло-кального офиса «2ГИС», рекламу, фор-мирование базы рекламодателей для вывода проекта в прибыль господин Вурим оценил в \$300 тыс. для средне-статистического города. Примерно два с половиной года требуется фран-чайзи для вывода в прибыль и пять лет — для возврата вложений.

Для одного из российских лиде-ров по производству биологически активных добавок (БАД) ЗАО «Эва-лар», чьи штаб-квартира и произ-водственные мощности расположе-ны в Бийске, продажа франшизы — это способ расширить каналы сбыта продукции и вывести на рынок но-вые бренды, так как франчайзи, со-гласно условиям контракта, обяза-ны иметь весь ассортимент продук-ции «Эвалар». «На сегодня доля БАД не превышает 5% в ассортименте ап-тек — это очень мало. При этом си-туация усугубляется концентрацией

аптечных сетей. Это осложняет про-движение брендов в аптеки, удоро-жая маркетинговые затраты, про-исходит сужение ассортимента, так как аптечные сети интересуют вы-соколиквидные позиции с высокой оборачиваемостью»,— комментиру-ет председатель совета директоров ЗАО «Эвалар» Наталия Прокопьева.

В настоящий момент количество аптек, работающих под маркой «Эва-лар», достигло 122 в 26 регионах РФ. «Текущий и 2016 годы показали наиболее динамичный прирост се-ти, которая увеличилась более чем на 100%. Например, в 2017 году под бренд „Эвалар“ перешли 13 аптек. Большинство держателей франши-зы — это региональные аптеки»,— рассказывает Наталия Прокопьева. Паушальный взнос за франшизу со-ставляет 5 тыс. руб., роялти — 0,1% от реализации продукции. Затраты на оформление торгового зала — 100–300 тыс. руб. «С учетом средних про-даж окупаемость инвестиций — око-ло шести-восьми месяцев»,— добав-ляет госпожа Прокопьева.

Как рассказала «Экономике регио-на» директор по связям с обществен-ностью группы компаний «Обувь

России» Наталья Паули, франчай-зинг позволяет расширить геогра-фию продаж и рынки сбыта, «вый-ти в те города, в которых „Обувь Рос-сии“ пока не развивает собственную сеть». В первом полугодии 2017 года ГК «Обувь России» открыла более 50 партнерских магазинов в России.

Сложившаяся в стране экономи-ческая ситуация благоприят и компа-нии Fit Service (штаб-квартира на-ходится в Новосибирске), развива-ющей по франшизе автосервисный бизнес. «Кризисные явления на рос-сийском рынке привели к тому, что многие клиенты дилерских стан-ций уходят от них из-за высокой це-ны, а следующие по иерархии неза-висимые автосервисы не всегда мо-гут предоставить нормальный сер-вис. Независимые автосервисы, по-павшие в ситуацию кризиса, начи-нают искать для себя выход. На сты-ке этих двух явлений наше предло-жение по франшизе попадает в точ-ку и востребовано»,— рассказыва-ет руководитель сети Fit Service Да-нил Соловьев. С начала года компа-ния открыла в России по франшизе 56 автосервисов, таким образом сеть выросла до 82 станций в 33 городах.

По словам господина Соловьева, 70% покупателей франшизы — присое-диняющиеся автосервисы, 30% — инвесторы, приходящие в этот биз-нес с нуля.

За год стоимость франшизы Fit Service снизилась с 500–750 тыс. руб. до 100–250 тыс. руб. «Мы взяли за правило удваивать количество сер-висов ежегодно. И чтобы захватить пока все еще пустой рынок, мы сни-зили стоимость предложения. Это позволило нам привлечь большее количество потенциальных клиен-тов. Только в июне мы подписали 69 новых договоров»,— говорит Данил Соловьев. Среднюю окупаемость ин-вестиций франчайзи в открытие точ-ки он оценил в 18–24 месяца.

«Рыночная конъюнктура к нам лояльна»

Особенно заметны на рынке фран-чайзинга сибирские рестораторы. «Сейчас появляется много интерес-ных ресторанных проектов, в том числе формата fast food и fast casual, но, к сожалению, большинство из них закрываются, так как конкуренция в этом сегменте высокая. Франшиза же — это как минимум накопленный опыт, приведенный в единую систе-му, простую в управлении»,— объясня-ет управляющий партнер сети ресто-ранов New York Pizza Евгения Голов-кова.— За последние 15 лет мы мак-симально систематизировали про-цессы взаимодействия с франчайзи, есть готовое решение, задача состо-ит в ежедневном управлении бизне-сом». С начала года компания откры-ла по франшизе три ресторана. Стои-мость франшизы NYP — от 600 тыс. до 1 млн руб. в зависимости от формата заведения. Компания также берет 4% роялти и 2% — взнос на маркетинг. За-траты на открытие ресторана состав-ляют 8–12 млн руб., расчетная окупае-мость — три года.

«На сегодня доходы от франчай-зинговой деятельности не являют-ся в компании основными, мы толь-ко в начале пути. Административ-ная структура, необходимая для раз-вития, контроля качества и сервиса в ресторанах франчайзи, маркетинго-вая поддержка — все это требует до-статочно больших затрат»,— конста-тирует Евгения Головокова.

Если для NYP франчайзинг — важ-ный, но все-таки один из инструмен-тов развития, то для компании «Фуд-мастер», которая развивает рестора-ны быстрого обслуживания «Вилка-ложка»,— основной. «Мы хотим ис-пользовать сложившуюся на рын-ке ситуацию. Сегодня весьма благо-приятное время для активной про-дажи франшизы. Есть множество потенциальных инвесторов, кото-рые ищут варианты для правильно-го вложения средств. Проценты по вкладам падают, держать деньги в банке, как и „в чулке“ невыгодно»,— перечисляет благоприятные факто-ры для своего бизнеса генеральный директор компании «Фуд-мастер» Илья Серов.

Новостройкам вернули цену

Цены на новостройки в Новосибирске ползопили вверх, превысив максималь-ное значение 2016 года. По итогам года эксперты прогнозируют рост стоимости нового жилья на 5%, а к осени 2019 года — на 20–25%. Падение темпов жилищно-го строительства, которое наблюдается на рынке с 2015 года, уже следующей осенью приведет к дефициту предложе-ния, уверены застройщики. Половина новосибирских застройщиков не пере-живут новые рыночные реалии, считают аналитики и участники рынка.

— недвижимость —

«Однушку» тянут вниз

По данным исследования рынка новостроек Новосибирска за восемь месяцев 2017 го-да, подготовленного аналитиками серви-са «Декарт.онлайн», падение и стагнация 2015–2016 годов сменялись уверенным ро-стом цен на новую недвижимость. «В августе мы зафиксировали максимальную средне-взвешенную цену на новостройки с начала года — 54,56 тыс. руб. за кв. м. Рост составил

2,33%. Считаем, что по итогам года рост сред-них цен на новое жилье достигнет 5%»,— комментирует руководитель проекта «Де-карт.онлайн» Максим Марков.

Согласно отчету «Декарт.онлайн», самое дешевое предложение на рынке новостроек Новосибирска — студия в микрорайоне «Ра-душный город» (22 кв. м) стоимостью 686 тыс. руб., самое дорогое — трехкомнатная квар-тира в ЖК «Рымский квартал» (220 кв. м) по цене 26,47 млн руб. «По структуре предложе-ния по-прежнему преобладают однокомнат-ные и студии — это 50% предложений в но-востройках Новосибирска. При этом что ре-ально городу нужно не более 25%. Из-за дис-баланса предложения цены на студии и од-нокомнатные продолжают снижаться, а на двухкомнатные квартиры — расти»,— ко-нстатирует Максим Марков. Если в августе 2016 года однокомнатная квартира в сред-нем стоила 2,21 млн руб., то через год — 2,15 млн руб., двухкомнатная — 3,4 млн руб. и 3,42 млн руб. соответственно, трехкомнат-ная — 5,01 млн руб. и 5,04 млн руб.

По данным Росреестра, с января по август застройщики Новосибирска заключили 16

тыс. договоров долевого участия (ДДУ), или 2 тыс. договоров в месяц. На тройку лидеров отрасли — компании «Стрижи», «Сибка-демстрой» и «Сибирь» приходится 18% рын-ка ДДУ. При этом 10 ведущих застройщиков Новосибирска контролируют 40% строящих-ся квадратных метров по ДДУ.

Мэрия недосчитается метров

Независимый аналитик рынка недвижи-мости Сергей Николаев рост стоимости жи-лья в новостройках связывает с падением темпов строительства. Если в 2015 году за-стройщики ввели рекордные для Новоси-бирска 1,73 млн кв. м жилья, то в 2016 го-ду — 1,53 млн кв. м. В планах этого года — 1,37 млн кв. м. По итогам первых шести ме-сяцев 2017 года мэрия Новосибирска при-няла в эксплуатацию 408,9 тыс. кв. м жи-лья, или 76% от уровня аналогичного перио-да 2016 года. Это на 6% меньше новострое-к, чем планировал муниципалитет. «У нас нет сомнений, что плановые цифры по вводу жилья в 2017 году будут достигнуты. Анализ предыдущих периодов, когда новосибир-ские строители сдавали более 1 млн кв. м

жилья, а это происходит с 2010 года, пока-зывает, что объем 30% от плановых значе-ний был характерен практически для всех лет. Считаем ситуацию вполне стабильной и объяснимой. Большая часть объектов, чья готовность составляет 80–90%, будут введе-ны в эксплуатацию в третьем и четвертом кварталах»,— комментировал в июле заме-ститель мэра — начальник департамен-та строительства и архитектуры мэрии Ново-сбирска Алексей Кондратьев.

По мнению Сергея Николаева, по и-тогам года мэрии удастся принять в эксплу-атацию около 1 млн кв. м. «Я монитору все новые стройки Новосибирска. Последние два года количество новых домов падает ка-тастрофическими темпами. В 2016 году ры-нок сократился на 46% к предыдущему го-ду, а в 2017 году — еще на 30%. Только в ию-ле ввод жилья оказался в шесть раз меньше, чем годом ранее»,— говорит эксперт.— Если в январе в 136 домах предлагались кварти-ры от застройщика, то к середине текущего года эта цифра упала до 82. Считаю, что уже в третьем квартале 2018 года мы получим дефицит предложений в новостройках. Во

всяком случае, выбор будет существенно меньше. А через два года мы увидим рост средних цен на новостройки на 20–25%. По его словам, в июне в Новосибирске было продано на 2 тыс. квартир больше, чем по-строено. «Объем ввода жилья падает, инве-стиционная активность снижается, ассор-тимент вымывается. В общем, в ближайшие два года вырисовывается хорошая картина для крупных застройщиков»,— соглашает-ся руководитель комитета по жилой недви-жимости новосибирского представитель-ства Российской гильдии управляющих и девелоперов, директор по продажам «Сиб-академстрой» Динар Зарипов.

Впрочем, господин Николаев не исклю-чает, что для улучшения статистики мэрия может принять дома в микрорайоне «Про-сторный», которые ГК «Дискус» из-за финан-совых сложностей не спешит вводить в экс-плуатацию. «Падение объемов ввода жилья можно уменьшить только за счет того, что принять 200–300 тыс. в ЖК „Просторный“. Но рынку от этого легче не будет: 85% квар-тир в „Просторном“ давно прода-ны»,— замечает Сергей Николаев.

экономика региона

Инвестор нестабильности

По итогам первого полугодия в ряде регионов Западной Сибири зафиксирован резкий спад инвестиций в основной капитал. В Красноярском крае этот показатель снизился на 20,9%, в Томской области — на 15,6%. В то же время Кемеровская область сумела привлечь на 30,3% больше инвестиций, чем годом ранее. Снижение активности инвесторов региональные институты развития склонны объяснять неблагоприятной конъюнктурой на российском и мировом рынках, при этом рост инвестиций они связывают с эффективной системой поддержки предпринимателей.

— тенденции —

С опорой на ГЧП

Наибольший темп роста инвестиций в основной капитал по итогам первого полугодия 2017 года в Западной Сибири зафиксирован в Республике Алтай — 47,3% к аналогичному периоду прошлого года. При этом среднесибирский показатель инвестиционной активности составил –6%, а среднероссийский — +4,8%. В экономику республики инвестировано 3,74 млрд руб. Наибольшие средства инвесторы направили в энергетику, включая строительство солнечной электростанции в Майминском районе, транспортировку и хранение, а также жилищное строительство, отметили в республиканском правительстве. Капиталоемкие проекты реализуются с участием бюджета — строительство очистных сооружений в Горно-Алтайске, мостов через реки Катунь, Чарыш и Аксай.

В Кузбассе, по данным Кемеровстата, инвестиции в первом полугодии 2017 года достигли 85,5 млрд руб. Это почти на треть (+30,3%) больше, чем годом ранее. Тогда регион привлек 61,62 млрд руб. (–17,3% к аналогичному периоду 2015 года). С января по июнь инвесторы вложили в химическое производство Кемеровской области 1,55 млрд руб., в металлургию — 1 млн руб., в нефтепереработку — 957,4 млн руб., в производство пищевых продуктов — 611,2 млн руб. Самый большой объем инвестиций пришелся на добычу угля — 36 млрд руб. По данным областного департамента угольной промышленности, за семь месяцев 2017 года предприятия региона увеличили добычу на 9%, до 139,2 млн т.

Заместитель губернатора Кемеровской области по инвестициям и инновациям Станислав Черданцев инвестиционную активность связывает с созданием в регионе территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). «Наша область обладает комплексом конкурентных преимуществ для ведения экономической деятельности. Активно сотрудничая с Фондом развития моногородов. В границах двух моногородов Кузбасса — Анжеро-Судженска и Юрги — созданы ТОСЭР», — констатирует господин Черданцев.

Наибольший интерес инвесторы в Кузбассе проявляют к машиностроению, лесопереработке, АПК и туризму. В лесопереработке крупный проект реализует компания «Нашлес». В течение 2017–2019 годов инвестор намерен построить в Таштаголе предприятие с полным циклом заготовок и глубокой переработки древесины стоимостью 450 млн руб. Среди проектов АПК выделяется строительство рыбоперерабатывающего комплекса по производству форели в условиях замкнутого водоснабжения в Юрге, которое ведет ООО «Сибирская инвестиционная группа». Мощность первой очереди — более 1 тыс. т в год, стоимость — 638 млн руб. В моногороде Ленинск-Кузнецкий стартовал крупный инвест-

проект по строительству комплекса глубокой переработки угля (инвестор — ООО «Лантан-2000»). Его стоимость — 2 млрд руб., ввод в эксплуатацию намечен на 2019 год.

Алтайский край по итогам полугодия привлек 25,2 млрд руб. инвестиций. В сопоставимых ценах это на 8,6% больше, чем в первом полугодии 2016 года. Самые большие инвестиции бизнес направили на обновление машин и оборудования, включая производственный и хозяйственный инвентарь (42,1% общего объема инвестиций). Размер вложений крупных и средних предприятий региона превысил 14 млрд руб. — на 10,5% больше показателей 2016 года. «За последние десять лет индекс физического объема инвестиций в основной капитал в Алтайском крае увеличился на 1,2 раза, среднегодовой темп роста — 102,7%. В регионе создана система поддержки предпринимателей и привлечения инвесторов. Организовано комплексное сопровождение инвестиционных проектов, включающее поиск инвесторов, информационную и консультационную поддержку, содействие в подготовке документов и проведение экспертизы заявки для получения господдержки», — прокомментировали в пресс-службе Алтайского центра инвестиций и развития (АЦИИР).

По данным АЦИИР, на этапе завершения находятся проекты по модернизации мощностей на Черемновском сахарном заводе (стоимость проекта — 810 млн руб.) и Барнаульском молочном комбинате (220 млн руб.). Холдинг «Алтайлес» до конца сентября планирует запустить завод по производству древесных топливных гранул стоимостью более 130 млн руб. «Алтайлес» также инициировал проект строительства комбината по выпуску древесноволокнистых плит мощностью 240 тыс. куб. м в год. Стоимость — 6 млрд руб. «Рассчитываем, что строительство современного завода позволит выйти на новые рынки сбыта и расширить ассортимент продукции», — говорит генеральный директор холдинга «Алтайлес» Иван Ключников. К значимым для региона проектам относятся и модернизация Коротоякского и Табунского элеваторов и Калманского комбината хлебопродуктов.

В Омской области инвестиции составили 31,3 млрд руб., что на 3,5% больше, чем в 2016 году. По данным Омкстата, половина от этой суммы приходится на обрабатывающее производство — нефтепереработку, пищевую промышленность, производство кокса, компьютеров, электроники; 8% — на сферу перевозок и хранение, 7% — на сельское хозяйство, 6% — на торговлю.

Затянули пояса

Наибольшее снижение инвестиций на территории Западной Сибири зафиксировано в Республике Хакасия, –30,1%. Вложения упали до 5,1 млрд руб. Бизнес стал меньше вкладывать в строительство — 20,9 млн руб., или



Проект расширения производства коронарных стентов компания «Ангиолайн» реализует преимущественно за счет собственных средств

13,3% от инвестпотока в аналогичном периоде 2016 года, сельское хозяйство — 61,2 млн руб. (–28,4%) и угледобычу — 820,5 млн руб. (–3,1%).

С резким падением инвестиций столкнулся и Красноярский край, который недосчитался 20,9% к уровню первого полугодия 2016 года. Общий объем вложений составил 146,8 млрд руб., что на 33,5 млрд руб. меньше показателя достигнутого краем годом ранее. Около 77% инвестиций пришлось на крупный и средний бизнес Норильска, Красноярска, Туруханского, Эвенкийского и Таймырского районов. Более 60% инвестиций направлено на добычу полезных ископаемых, металлургическое производство, транспортировку и хранение.

«Падение инвестиций связано не с тем, что у нас все плохо, а с тем, что у нас все было очень хорошо», — говорит заместитель председателя комитета по бюджету и экономической политике законодательного собрания Красноярского края Егор Васильев. «Просто мы долго показывали большой процент инвестиций. Строили нефтепровод в Эвенкии, вводили алюминиевые заводы, большие промышленные объекты в Норильске. У крупных компаний были масштабные инвестиционные проекты. Я не скажу, что сейчас их инвестиционная деятельность свернулась, ведь есть крупные проекты на арктическом шельфе. Роснефть продолжает разработку месторождений, но так получилось, что темпы инвестиционного развития края приблизились к средним по стране».

В крае активно развивается лесоперерабатывающая промышленность. На полную мощность вышли три лесоперерабатывающих производства: Приангарский ЛПК, предприятия «Краслесинвест» и «Сиблес проект». С начала года в это направление инвестировано 1,7 млрд руб. В августе инвестсовет Красноярско-

го края включил два крупных проекта в сфере лесного хозяйства в перечень приоритетных — ООО «Красфан» (стоимость — 2 млрд руб.) и ООО «Ангара лес» (352 млн руб.). Также в регионе планируется реализация проекта по строительству крупного тепличного комплекса (площадь 30 га) стоимостью 6 млрд руб. Инвестор — ООО «АПХ Эко-культура». «В рамках проекта на территории Красноярского края планируется возвести объекты необходимой инфраструктуры: распределительный логистический центр с линейной калибровки, фасовки и упаковки готовой продукции», — рассказал председатель совета директоров холдинга Александр Рудаков.

По данным Фонда развития инвестиционной деятельности и проектного управления Томской области (ФРИД), в первом полугодии объем инвестиций в основной капитал составил 39,99 млрд руб., в том числе 33 млрд руб. по крупным и средним организациям. Это на 15,6% меньше, чем за тот же период 2016 года (47,4 млрд руб.). Охотнее всего инвесторы вкладывают в добычу полезных ископаемых (50,9%), обрабатывающее производство, транспортировку и хранение. «Интерес инвесторов к Томской области определяют качество трудовых ресурсов и богатые запасы природных ресурсов. Сочетание уникального человеческого капитала с возможностями созданной инвестиционной инфраструктуры — особый экономический зоны техно-внедренческого типа «Томск» и промышленного парка в Томске, а также комфортные условия ведения бизнеса существенно повысили интерес инвесторов к Томской области», — объясняет заместитель директора по развитию ФРИД Евгений Бендерский.

«В этом году на территории области началась реализация проектов по увеличению производства металла ООО «Сибметалхим», создания нового цеха АО «Сибкабель». На Северной площадке промышленно-го парка «Томск» стартовал проект НПО «Реагенты Сибири» по созданию производства реагентов для бу-

ровых растворов. АО «Сибстальконструкция» построит там производственную базу для изготовления металлоконструкций для строительной отрасли, компания «Стирэк» будет развивать производство утеплителя из экструдированного пенополистирола», — перечислил Евгений Бендерский.

Организации Новосибирской области использовали 52,2 млрд руб. инвестиций, что на 5,8% меньше уровня первого полугодия 2016 года, сообщает Новосибирскстат. Наибольшую долю в общем объеме инвестиций составили расходы на строительство и реконструкцию зданий и сооружений — 64,2%. На приобретение машин, оборудования, транспорта и инвентаря направлено 31,1%. Всего с 2011 по 2016 год Новосибирская область привлекла 987 млрд руб. С 2011 по 2014 год объем инвестиций рос — со 140 до 193 млрд руб., а с 2015 года — снижается (2016 год — 143,5 млрд руб.), отметили в Агентстве инвестиционного развития Новосибирской области (АИР). «Корпоративный сектор на банковском рынке стагнирует — падения нет, но и о взрывном росте речи пока не идет», — комментирует управляющий филиалом Абсолют Банка в Новосибирске Олег Павликов.

«Нынешний год характеризуется стартом ряда крупных инфраструктурных инвестиционных проектов», — рассказывает генеральный директор АИР Александр Зырянов. — На основе ГЧП будут реализованы проекты строительства четвертого автомобильного моста через Обь (стоимость — 26,28 млрд руб.), семи по-

ликлиник в Новосибирске (5,1 млрд руб.). Началась работа по формированию негосударственного агроиндустриального парка «Искитимский» — объем инвестиций в создание его инфраструктуры на ближайший год прогнозируется собственниками площадки в размере 1 млрд руб..

В 2017 году в Новосибирской области запланировано к реализации 863 объекта стоимостью 341 млрд руб., 137 из них — в Новосибирске. Среди крупных проектов, поддерживаемых с начала года советом по инвестициям региона, — развитие складского комплекса компанией «Волвер кампани» стоимостью 11 млрд руб., строительство второй очереди микрорайона «Пригородный простор» (5,4 млрд руб.), расширение производства коронарных стентов и катетеров АО «Ангиолайн» (500 млн руб.), производство продукции средств гигиены и ухода за лежачими больными ООО «Технопроект» (115 млн руб.).

Понять и привлечь

Несмотря на спад инвестиций, власти Новосибирской области рассчитывают по итогам года достичь уровня капиталовложений в экономику не ниже, чем в прошлом году (143,5 млрд руб.). По мнению министра экономического развития Новосибирской области Ольги Молчановой, структура экономики Новосибирской области позволяет развиваться «чуть более высокими темпами», чем большинство регионов страны. В том числе благодаря мерам господдержки, которыми в прошлом году воспользовались 23 инвестора, а ее общий объем составил 529 млн руб. Тогда в поддерживаемые проекты бизнес инвестировал 8,6 млрд руб.

Чиновники намерены изменить практику работы с инвесторами. Борьба за инвесторов между регионами обострилась. Поэтому поставлена задача — разработать комплекс мер, которые позволят увеличить объемы инвестиций в экономику региона в последние годы. Нам необходимыми масштабные инвестиционные проекты, способные заметно влиять на экономику области, причем мы должны не просто отвечать на запросы и предпочтения инвесторов, а сами выделять наиболее выгодные направления, формулировать конкретные инвестиционные предложения и активно продвигать их самыми эффективными методами», — комментирует Александр Зырянов. По его словам, регион особенно заинтересован в инвестициях в обрабатывающие производства, выпуск продуктов питания, изделий легкой промышленности, а также в высокие технологии, обладающие значительным экспортным потенциалом и связанные с возможностями кооперации с инновационными компаниями кластера «Сибирский наукополис».

Егор Васильев надеется, что и Красноярский край в следующем году сможет выйти в плюс по объему привлеченных инвестиций. «Экономика будет расти. Те крупные проекты, которые сейчас реализуются на территории края, имеют большой потенциал роста. Отдачу от них мы увидим уже в следующем году», — считает депутат.

Михаил Кичанов

Динамика объема вновь выданных кредитов юрлицам и ИП в регионах Западной Сибири			
Регион	С января 2016 по июнь 2016 года, млрд руб.	С января 2017 по июнь 2017, млрд руб.	Изменение, %
Омская область	43,05	48,96	13,7
Томская область	41,31	40,52	–1,9
Алтайский край	50,05	51,8	3,5
Республика Алтай	8,17	4,48	–45,2
Новосибирская область	118	122,23	3,5
Кемеровская область	241,83	151,75	–37,2
Красноярский край	275,35	117,93	–57,2
Республика Хакасия	7,02	6,23	–11,3

* Источник: Сибирское ГУ Банка России

Новостройкам вернули цену

— недвижимость —

Коммерсантам снова интересно

Во многом спрос на жилье сегодня базируется на сниженной ставке на ипотеку. В федеральных банках базовая ставка с начала года упала на 1,5 процентных пункта — до 9,4%, субсидированная — до 7,4%. Первоначальный взнос — от 10% стоимости квартиры. 60–90% сделок по продаже недвижимости в Новосибирске заключаются на условиях ипотеки, констатируют банкиры. Причем количество ипотечных сделок неуклонно растет. Сибирский банк Сбербанка России с начала года выдал на 21% больше ипотечных кредитов, чем годом ранее, а сибирский филиал ВТБ24 прирос на 15%. На новостройки приходится около 40% ипотечных кредитов. «Сейчас ставки на минимальном уровне», — говорит управляющий директор по ипотеке сибирского филиала ВТБ24 Виктория Ферле. — Снижение возможно и будет, но уже

не такое значительное, в рамках узкого сегмента или определенного типа недвижимости». По данным начальника отдела продаж розничных продуктов новосибирского филиала «Газпромбанка» Елены Бусовой, наиболее популярное предложение на банковском рынке — рефинансирование ипотечных кредитов. «Сейчас мы видим увеличение среднего чека по клиенту, если в начале года это было 2 млн руб., сейчас берут и 3, и 4 млн руб.», — рассказывает госпожа Бусова.

Еще одной тенденцией года стало возвращение на рынок инвесторов, которые зарабатывают на покупке квартиры. «Если в первом полугодии 2017 года у нас было четыре покупателя, которые сразу внесли полную стоимость квартиры, то в июле — уже семь, в августе же мы заключили 25 таких сделок. И тенденция эта в сентябре сохраняется. Люди приходят к пониманию, что инвестировать в недвижимость сегодня лучше, чем размещать деньги в банках», — делится наблюдениями директор по продажам ДСК «КПД-

газстрой» Эдуард Ляхов. Но если до кризиса инвестиционные покупатели получили доход на перепродаже недвижимости, вкладываясь в стройку на этапе котлована и продавая квартиру после сдачи дома в эксплуатацию, то сейчас — сдавая жилье в аренду. «В старые добрые времена первые 20% квартир в домах покупали инвесторы. Мы видим их сейчас. И таких немало», — разделяет мнение коллеги директор по реализации микрорайона «Ясный берег» Елена Астахова.

Однако воспользоваться восстановлением спроса на новостройки смогут далеко не все застройщики, считают эксперты. Помимо кризиса этому будут способствовать новые поправки в 214-ФЗ, регламентирующий рынок ДДУ. Среди прочего в новом законе предусмотрены ограничения по размеру уставного капитала и расходования средств дольщиков, вводится компенсационный фонд. «Идет стрижка жирных ленивых котов. Раньше инвестиции в строительство жилья позволяли получать до 70% годовых, люди продавали

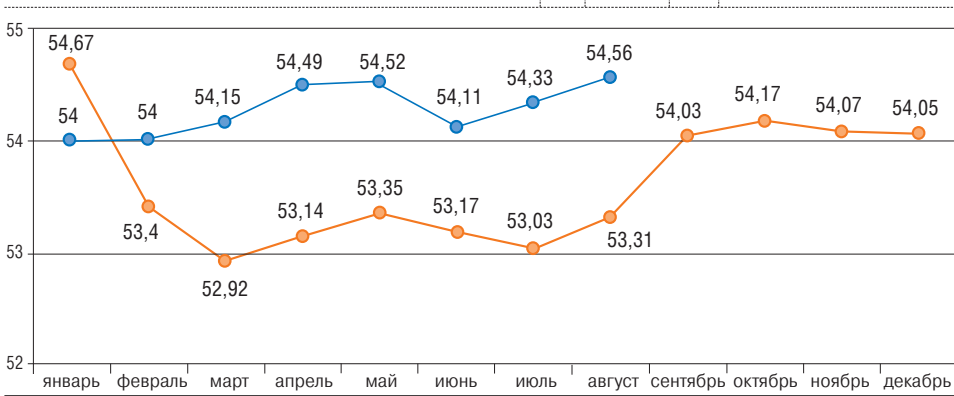
лицензии на недропользование и уходили в стройку. И кто-то к этому привык и не готов управлять бизнес-процессами и рентабельностью по-новому. Предполагаю, что из 270 новосибирских застройщиков с рынка уй-

дет половина. Ничего страшного. Думаю, 30–50 компаний вполне способны закрыть потребности города в новом качественном жилье», — заявляет Максим Марков.

Михаил Кичанов

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ В НОВОСИБИРСКЕ, ТЫС. РУБ. ЗА КВ. М.

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ СЕРВИС «ДЕКАРТ.ОНЛАЙН».



«Мы все немножко идеалисты»

Для многих Алтайский край — житница Сибири. Между тем за последние десять лет регион сделал большие успехи в развитии туристической. Именно здесь развивается единственный в стране успешный проект особой экономической зоны «Бирюзовая Катунь», а ежегодный турпоток превышает 2 млн человек. О том, как чувствует себя экономика Алтайского края в условиях стагнации в стране, и какое место занимает в ней туризм, в интервью рассказал губернатор Алтайского края **Александр Карлин**.

— интервью —

«У нас не восстановительный рост»

— Алтайский край в эти дни отмечает 80-летие. Насколько показатели развития экономики региона в условиях непростой конъюнктуры на российском рынке дают повод для праздничного настроения?

— Наш регион не может быть вычеркнут из общероссийского контекста, поэтому бравурных реляций о том, что мы идем по накатанной дорожке, демонстрируя колоссальные темпы экономического роста, произносить не буду. Макроэкономические трудности и напряженность между Россией и Западом не могут не сказываться на экономике крупного сибирского региона. Простой пример: мы последовательно выстраиваем деловые связи с одним из регионов Франции — Франш-Конте. Там живут замечательные люди. У нас были интересные совместные проекты и в культурной сфере, и в бизнесе, но общеполитическая атмосфера последних лет ухудшила эти отношения. Интенсивность взаимных контактов заметно снизилась, но, к счастью, не исчезла вовсе.

Алтайский край — это регион с высоким и разнообразным потенциалом. У нас устойчивая, структурно сбалансированная экономика. Если общероссийская экономика за последние десять лет выросла в 1,3 раза, то экономика Алтайского края — в 1,4 раза. Промышленное производство в крае по итогам прошлого года выросло на 2,5% при среднероссийском показателе 1,1%. За семь месяцев текущего года прирост составил 6,2%. Это неплохой темп, ведь у нас не восстановительный рост: в 2015 году мы ни на сотую процента не просели.

— А как себя чувствует пищевая промышленность — традиционный флагман экономики Алтайского края?

— Мы укрепились на позиции крупнейшего аграрного региона страны, гаранта продовольственной безопасности в Сибири. Край сохраняет места в числе регионов-лидеров по производству зерна, говядины и молока. По итогам семи месяцев пищевая промышленность в крае выросла больше чем на 5%. Обусловлено это двумя взаимозависимыми группами факторов. Во-первых, производители стали меньше зависеть от погодно-климатических условий. Во-вторых, развитие агропромышленного комплекса сдерживается платежеспособным спросом населения. Продукты питания не хранятся годами. Хранение их затратно и требует особых условий. Все эти факторы производители должны учитывать, как и изменения в структуре питания. Сибиряки стали меньше употреблять в пищу печеного хлеба и картофеля. На первый план вышли фрукты, овощи и крупы, которые считаются более полезными. Сегодня зерноперерабатывающая промышленность Алтайского края — мукомольная, макаронная, крупяная — одна из самых передовых по уровню технологий в стране. Это суперсовременные производства.

Хорошие темпы демонстрирует и сельхозмашиностроение. Здесь внутренний потенциал отрасли сочетается с мерами господдержки. В рамках реализации постановления правительства России №1432 в 2016 году производителям сельхозтехники государство компенсировало 30% от стоимости машин, в этом году субсидии составляют 20%. С 2010 года сельхозмашиностроение в крае развивается по кластерному принципу, что позволяет предприятиям неуклонно увеличивать объемы производства. Сегодня Алтайский кластер аграрно-машиностроения (АлтаКАМ) объединяет более двух десятков промпредприятий, которые суммарно производят около 70% машиностроительной продукции региона.

«Сделать единую систему» — Какие задачи позволяют решать кластерная политика?

— Мы создали кластер не по названию, а по сути — по степени интеграционного взаимодействия. Пред-

приятия АлтаКАМа сконцентрированы в двух точках — в Рубцовске и Барнауле. В краевом центре развитие отрасли определяет Алтайский моторный завод, по соседству с которым работают «Барнаултрансмаш», Алтайский завод агрегатов, «Агроцентр» и ряд других; в Рубцовске — Рубцовский завод запасных частей. Кластер включает три специализированные организации, которые занимаются разработками — от идеи до конструкторского воплощения. В рамках кластера работает крупнейшая в стране машиноиспытательная станция в Поспелихе. Это позволяет проверять опытные образцы техники в полевых условиях. Однако главное здесь то, что кластер объединяет дилерские сети участников, сервисное сопровождение и гарантийное обслуживание, ведь производство плугов, почвообрабатывающей техники, посевных комплексов, тракторов и комбайнов ориентировано на одного и того же потребителя. Тогда зачем создавать параллельные товаропроводящие сети и пункты организации сервисного обслуживания, если можно сделать единую систему? У наших сельхозмашиностроителей сегодня десятки представителей по всей стране. Алтайская техника поставляется без малого в пять десятков российских регионов и более десяти иностранных государств.

— В июне стало известно, что в Алтайском крае будет создан кластер точного машиностроения? Что это за проект?

— Не менее 15 алтайских предприятий выразили заинтересованность объединить усилия и сформировать кластер точного машиностроения. В частности, планируется создать инжиниринговый центр общего пользования, который обеспечит потребности всех членов кластера. Среди потенциальных участников я хотел бы выделить Алтайский завод прецизионных изделий (АЗПИ) — единственное производство в Сибири, выпускающее форсунок. Эти изделия завод делает не только для российских предприятий, но и для международных корпораций. Среди них — фирма Bosch. Таким образом, АЗПИ уже является частью международного кластера. Зачем промышленному гиганту иметь собственное производство форсунок, которые, к слову, на 80% определяют КПД двигателя, и инвестировать значительные ресурсы в разработку технологий, если можно размещать заказы на специализированном предприятии. По этому пути идет весь мир. Если раньше стремились иметь всю производственную цепочку в одном месте, создавая промышленных монстров, на которых бок о бок работали десятки тысяч рабочих, то сегодня мировая практика такова: оптимальный штат завода 250–300 человек.

«Жизнь состоит из противоречий»

— Есть ли надежда на появление подобных производств в моногородах Алтайского края?

— Мы этому активно способствуем. Для повышения конкурентоспособности экономики моногородов в настоящее время формируются территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). Это позволит обеспечить льготные условия для инвесторов, в том числе по уплате налогов и страховых взносов. На первом этапе статус ТОСЭР в крае получают Заринск и Новоалтайск.

Наиболее сложная ситуация сложилась в Заринске, где деятельность градообразующего предприятия ОАО «Алтай-кокс» — крупного производителя кокса и химической продукции — сильно зависит от конъюнктуры рынка. Как подотрасть металлургии производство кокса подвержено тем же ценовым колебаниям, что и металл. Еще в 2007–2008 годах для оптимизации затрат собственник предприятия создал вокруг «Алтай-кокса» не менее десяти небольших производств. Когда экономическая ситуация усугубилась, он, чтобы спасти основное производство, избавился от нескольких сопутствующих. Для нас это стало большим уроком. Сейчас мы стимулиру-



ВАЛЕРИЙ ТИМОШЕВ

ем создание в Заринске новых производств, которые не зависят от экономики «Алтай-кокса». Мы ожидаем, что в течение ближайших двух лет один из инвесторов запустит на этой площадке серьезное кожевенное производство, ведь в регионе более 800 тыс. голов крупного рогатого скота, развивается овцеводство (наш регион — родина уникальной тонкорунной алтайской овцы, которая бьет все рекорды по шерсти и мясу). Стоимостью инвестиций в предприятие — 1,5 млрд руб. Также рассматривается вопрос создания в Заринске обувного и галантерейного производств, а также фабрики по изготовлению мягкой мебели.

В моногороде Алейске — одной из главных зерноперерабатывающих площадок края — мы работаем с потенциальными инвесторами по созданию предприятия по переработке сахарной свеклы. Очень перспективное направление. Производство этой культуры в регионе постоянно увеличивается.

К счастью, фазу возрождения сейчас переживает ОАО «Алтайский химвром» — градообразующее предприятие города Яровое. На производственную площадку зашли новые инвесторы, выпускается интересная продукция, востребованная нефтегазовой промышленностью. Это вселяет в нас оптимизм, что город будет развиваться, появятся новые рабочие места.

— Компания «Алтайский химвром» находится на берегу соленого озера Большое Яровое — одного из главных туристических центров региона. В развитии одного и другого нет противоречия?

— Жизнь состоит из противоречий. Разработана и воплощается в жизнь программа по созданию дополнительной защиты озера от возможных вредных факторов. То производство, которое формируется там сегодня, минимизирует угрозу окружающей среде.

«Нарращивание турпотока — не самоцель»

— Эксперты отмечают большие успехи региона в развитии туристической. Неслучайно Белокуриха в прошлом году стала местом проведения Госсовета по вопросам повышения инвестиционной привлекательности российских курортов. Насколько темпы развития отрасли отвечают вашим ожиданиям?

— У меня такое предчувствие, что туриндустрия в Алтайском крае обречена на успех. В среднесрочной перспективе мы ожидаем, что туротрасль будет формировать около 10% ВРП. — А сейчас сколько?

— Около 7%. Думаю, если мы будем

последовательно и ответственно по отношению к нашим гостям, то в течение пяти-семи лет достигнем запланированных цифр.

— Что вы имеете в виду, говоря об ответственности отрасли к туристу?

— То, что наращивание турпотока — не самоцель. Цель — создание комфортных условий для отдыха. Мы уже столкнулись с тем, что спрос на санатории в Белокурихе превосходит предложения. Мы должны увеличивать количество мест приема, заниматься инфраструктурой и этим способствовать росту числа туристов, а не безудержной рекламой: «Давайте, приезжайте к нам». Сейчас отдых туристов в регионе обеспечивают 280 гостиниц, отелей, moteley, хостелов, 43 санаторно-курортных учреждения, 180 сельских «зеленых» домов, 167 турбаз и организаций отдыха. Алтайский край может одновременно принять 51 тыс. туристов, в том числе 19,7 тыс. — круглогодично, при том что за последнее десятилетие количество средств размещения в регионе увеличилось в три раза, в том числе сельских «зеленых» домов — в 11 раз, турбаз — более чем в два раза, санаторно-курортных учреждений — в 1,2 раза. Общий региональный турпоток вырос более чем в 3,2 раза, превысив в 2016 году 2 млн человек. Только за прошлый год мы приросли 30 новыми объектами размещения туристов. — Инвесторов, наверное, интересует южное направление — Белокуриха, Горный Алтай?

— Не только. Бизнес проявляет большой интерес к западному направлению — соленые озера Завьяловского и Романовского районов, города Яровое и Славгород. Пока турпоток сюда сезонный, это в основном пляжный отдых. Еще одно перспективное направление — это юго-запад Алтайского края. Это наша Кольвань — центр камернерезного искусства Сибири, богатый историей горного производства Змеиногорск. Эти места являются и центром православного туризма. На Синоху, самую высокую гору Кольванского хребта, каждый год совершают паломничество православные верующие.

Росту турпотока в Алтайский край способствует и развитие придорожного сервиса в регионе. Когда я только начинал вникать в эту тему, около десяти лет назад, рынок придорожного сервиса развивался хаотично. Говорят, что и мир возник из тотального хаоса, но я в это, честно признаться, не верю. Мне больше подходит вариант, когда это случилось за шесть дней и строго по плану.

Мы совместно с бизнесом и экспертами разработали и выложили в свободный доступ генеральную схему размещения объектов придорожного сервиса. Предприниматели мо-

гут видеть, где и в каких объектах нуждается регион. А правительство Алтайского края берет на себя обязательства оперативно решать все вопросы, в том числе и связанные с землеотводом. По такому принципу, в частности, был создан придорожный сервис Большого Золотого кольца Алтая и Малого Золотого кольца Алтая. Шашлычные под открытым небом, отличавшиеся жуткой антисанитарией, сменили уютные и безопасные кафе и столовые. Просто нам стало понятно: если этот рынок не станет цивилизованным, никакого развития туризма в регионе не будет.

«Постараемся определить оптимум»

— Вы были одним из инициаторов введения курортного сбора. Что вы ждете от этого налога для региона вообще и Белокурихи в частности?

— Для исторической правоты: инициатором введения курортного сбора я не был. Я был из числа тех, кто против этой инициативы не стал возражать. Честно признаться, ажиотаж, который возник вокруг курортного сбора, мне совершенно непонятен. Тема того не стоит. Федеральным законодатель установил, что в 2018 году курортный сбор не может превышать 50 руб. с одного отдыхающего в сутки, а с января 2019 года — быть больше 100 руб. И в следующем году, и в 2019 году мы не будем устанавливать максимальный курортный сбор в Алтайском крае. Постараемся определить оптимум для региона. С одной стороны, мы не можем игнорировать дополнительный источник финансирования для развития курортных мощностей. Однако он не очень большой. По самым смелым подсчетам, в 2018 году сбор составит около 50 млн руб. И это в год. А учитывая, что курортный сбор начнут взимать с 1 мая 2018 года, то тогда эту сумму нужно сократить на треть. В итоге мы получим весьма символическую сумму, зная, сколько стоит обустройство курорта. К слову, за последние пять лет инвестиционные вложения в туротрасль края превысили 18 млрд руб.

С другой стороны, региональным законодателям придется пройти между Сциллой и Харибдой, принимая соответствующий закон. Нужно, не отпугнув потенциального гостя, установить такой сбор, чтобы он хотя бы оправдывал затраты на администрирование.

— В регионе реализуется ряд инвестиционных емких туристических проектов: «Белокуриха-2», ОЭЗ «Бирюзовая Катунь», «Сибирская монета» и другие. Насколько налоговая отдача от этого бизнеса соответствует ожиданиям региона?

— Мы все немножко идеалисты. Всегда хочется, чтобы проекты развивались быстрее, но жизнь нередко создает сюжеты, которые мы не можем предвидеть. За время моей, не такой уж продолжительной по сравнению с некоторыми коллегами работы, страна пережила два экономических финансовых кризиса. Конечно, они сказались и на темпах развития крупных туристических проектов.

— В конце 2016 года полномочия по управлению ОЭЗ «Бирюзовая Катунь» перешли от Федерального центра к Алтайскому краю. Каково ваше отношение к этому?

— Считаю, что это правильное решение, которое позволит ускорить реализацию уникального проекта. Мы и раньше вкладывали серьезные средства региона в строительство инфраструктуры «Березовой Катуни» — построили шикарный мост через Катунь и дорогу к нему общей стоимостью 1,1 млрд руб. Но наши вложения не включались в уставный капитал, и мы не могли принимать решение по этому проекту. Только теперь мы получили право управлять процессом, добиваясь нужного результата. В конце 2016 года в ОЭЗ появились два новых якорных инвестора с проектами общей стоимостью более 1,6 млрд руб. В 2017 году поступило еще три заявки. Я уверен, что в ближайшие несколько лет мы запустим всю инфраструктуру «Бирюзовую Катунь» — это непотопляемый корабль, это мое глубокое убеждение. Ежегодно здесь отдыхают более 400 тыс. человек.

— В ноябре исполнится три года Altai Palace — первому казино игорной зоны «Сибирская монета». Ожидается ли в ближайшее время появление новых объектов?

— Собственник Altai Palace заявил о дальнейшем развитии площадки. Инвестиционный проект предполагает строительство гостиничного комплекса на 100 мест с казино, гостиницы бизнес-класса на десять номеров и второго игрового зала. Также он изучает возможность строительства горнолыжной трассы. С момента открытия игорной зоны «Сибирская монета» ее посетили около 93 тыс. человек. Региональный бюджет от ее деятельности получил около 85 млн руб., в том числе налог на игорный бизнес — около 65 млн руб.

В текущем году турпоток превысил уже 52 тыс. человек, что на 40% больше результата 2016 года. Есть интерес к игорной зоне и со стороны других инвесторов. Ведем переговоры.

— Кризис на строительном рынке в ряде сибирских регионов привел к росту числа обманутых дольщиков. Есть ли такая проблема в Алтайском крае, и как ее регион решает?

— На территории Алтайского края реализуются три жилых проекта, сроки строительства которых по разным причинам затянулись: один дом в Барнауле и два — в Новоалтайске. Завершение строительства этих объектов находится на постоянном контроле региональных властей и органов местного самоуправления. В регионе накоплен большой и успешный опыт решения проблемы обманутых дольщиков. Уверен, что ситуация не выйдет из-под контроля. Есть надежда, что те коррективы, которые в этом году были внесены в законодательство о долевом строительстве, сведут до минимума вероятность появления долговострой и обманутых дольщиков.

Беседовал Михаил Кичанов

О РЕГИОНЕ	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	
Территория Алтайского края составляет 168 тыс. кв. км. Это 1% территории России, или 3,3% территории Сибирского федерального округа. Численность населения — 2,4 млн человек (1,6% населения страны, или 12,2% населения округа), 43,7% населения — сельское (в среднем по России — 26%). Промышленность, сельское хозяйство, торговля формируют около 55% общего объема ВРП края. В последние годы все более весомый вклад в экономику вносит туризм. В 2017 году Алтайский край занял 29 строчку Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, поднявшись на 20 позиций по сравнению с предыдущим годом.		
ЛИЧНОЕ ДЕЛО	АЛЕКСАНДР КАРЛИН	
Александр Карлин родился в 1951 году в селе Медведка Тюменцевского района Алтайского края. С золотой медалью окончил в 1968 году школу в селе Вылково, в 1972 году с отличием — Свердловский юридический институт. Прошел все ступени профессионального роста в органах прокуратуры и юстиции — от следователя в прокуратуре Бийска до первого заместителя министра юстиции РФ. В 2004 году возглавил новое подразделение администрации президента РФ — Управления по вопросам государственной службы. В августе 2005 года по представлению президента РФ Александр Карлин наделен полномочиями главы администрации Алтайского края, которые были продлены в июле 2009 года. В сентябре 2014 года всенародно избран губернатором Алтайского края.		

экономика региона

Банк регионального значения

С начала года сибирский рынок лишился четырех региональных банков — из Омска, Красноярска и Барнаула, у которых Центробанк отозвал лицензии. Оставшиеся крупные местные банки можно буквально пересчитать по пальцам одной руки. Чтобы удержать свои позиции, им приходится сочетать консервативную управленческую политику с внедрением новых технологий. А также лучше федеральных банков знать особенности сибирского заемщика.

— финансы —

Меняющиеся условия

В прошлом году Центробанк РФ отнял лицензии почти у сотни банков в России. За девять месяцев 2017 года — у 41. В этом году в черный список попали четыре сибирских банка (в 2016 году — два): барнаульский Тальменка-банк, красноярский «Енисей», омские «Сириус» и «Сибэс». Из них только «Енисей» вошел в топ-300 банков страны по размеру активов (banki.ru), занимая 238 место. Остальные три банка занимали места с 363 по 528. В 2016 году «Енисей» снизил размер активов на 1,6 млрд руб., или 16%. «Сибэс» просел на 62 млн руб., а «Сириус» потерял более 1 млрд руб., что составляло более половины его активов. Только Тальменка-банк показал рост 6,5%. Причинами отзыва лицензий стало нарушение банками 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и нормативных требований Банка России, касающихся размера капитала финансово-кредитных организаций.

Все опрошенные «Экономикой региона» банкиры считают, что основной этап очищения рынка от недобросовестных банков уже закончился, и оставшимся на рынке игрокам отзыв лицензии не грозит, во всяком случае, в ближайшее время.

По данным banki.ru, в 2017 году все региональные банки Сибири из топ-300 показали рост активов. Наименьшая динамика оказалась у алтайского Сибсоцбанка (+0,04%), наибольшая — у Кузнецкбизнесбанка (+13,35%). Причем они показывают стабильный рост экономики с 2015 года. Исключением стало снижение на 7% активов у Томскпромстройбанка за период с августа 2015 года по август 2016 года. Однако с тех пор активы организации выросли более чем на 12%.

Рост активов — только один из критериев финансовой стабильности банка, констатируют эксперты. Формирование резервов в нужном объеме, консервативная политика в размещении собственных средств и даже предоставление ЦБ прозрачной отчетности и в нужный срок не менее важны для того, чтобы оставаться на рынке.

Ориентир на стабильность

«Сохранение устойчивости для банка — обязательное условие существования бизнеса, которое не должно зависеть от ситуации на рынке и других внешних факторов», — считает председатель правления АО «Банк „Акцепт“» Константин Васильев. Если еще два года назад банкиры были увлечены «погоней за клиентами» и активными продажами, то сейчас среди главных условий работы на рынке они называют прозрачность бизнеса, отсутствие сомнительных операций и соответствие нормам и требованиям Центробанка.

Ужесточение требований Центробанка РФ — вызов современному миру, который все больше становится цифровым. Регулятор оказывает влияние на развитие как внутренних процедур, так и маркетинговых процессов, направленных на усиление рыночных позиций банка, отмечают участники рынка. «Трудности мобилизуют внутренние резервы, заставляют активнее двигаться

ся, быть в тренде, думать над нюансами и правильно расставлять акценты», — указывает Константин Васильев.

Председатель правления Сибсоцбанка Дмитрий Тюнин выделяет два источника устойчивости банка. Первый — консервативная политика управления деньгами клиентов. «Мы всегда имеем избыточный запас ликвидности, даже если это мешает нам зарабатывать дополнительные средства — то есть ставим надежность во главу угла», — объясняет он. Второй фактор — принадлежность банка правительству Алтайского края. «С таким собственником вопрос надежности для наших клиентов совсем уж не вызывает сомнений», — заключает господин Тюнин.

Региональный банк гораздо больше федерального зависит от экономики региона, констатируют банкиры. «Ничего удивительного в этом нет. Вряд ли стоит рассматривать банковский сектор как самостоятельную и независимую от реального сектора отрасль. Банковский бизнес — сфера услуг, которая сопровождает промышленность, торговлю, производство. Потери регионального сектора в основных отраслях неизбежно сказываются на состоянии региональных банков», — констатирует первый заместитель председателя правления АО «Кузнецкбизнесбанк» Сергей Попов. По его наблюдениям федеральные компании нередко выбирают в финансовые партнеры крупные российские банки.

«Вертикально интегрированным структурам удобнее вести разговор об обслуживании с такими же гигантами из банковской сферы. Нет здесь какого-то заговора против „местных“, но и „места для местных“ тоже нет. По образному выражению первого зампреда ЦБ Дмитрия Тулина, если раньше „травы для зайцев хватало“, то теперь „слишком большие зайцы“ не брезгают ничем», — говорит господин Попов. — Поэтому небольшим региональным банкам остается малый бизнес, который „крупняку“ пока неинтересен. Тот самый малый бизнес, который зачастую сам находится в огромной зависимости от „недоброй воли“ крупного бизнеса. Но зачастую положение малого бизнеса нестабильно, зависит от одного-двух заказчиков, и кредиты, выданные таким предприятиям, с точки зрения риска, не очень качественные».

Все просто, главное — делать

Чтобы минимизировать риск отзыва лицензий, региональные банки нередко вынуждены менять стратегию развития бизнеса. Генеральный директор банка «Левобережный» Владимир Шапоренко рассказал, что стратегия банка уже несколько лет направлена не на привлечение большего числа клиентов, а на улучшение качества бизнеса. «Повышаем эффективность работы, производительность труда, оттачиваем бизнес-процессы», — отметил господин Шапоренко.

Консервативный подход к управлению банком руководство «Левобережного» совмещает с новыми трендами. «Внедряем бережливое производство, технологию Agile. Конечно, тренды должны быть в уместном для банковского сектора виде», — объясняет Владимир Шапоренко. Впрочем, к этому региональные банки подталкивает Банк России.



Региональные банки Сибири чувствуют себя вполне успешными

«Мы стали тщательнее принимать решения. Проводим специальные мероприятия, чтобы вычислить среди клиентов тех, кто занимается обналичкой и другими серыми операциями», — подчеркивает он.

По словам Константина Васильева, банк «Акцепт» придерживается «выверенной стратегии управления рисками и капиталом». «Банк поддерживает ликвидность на уровне, значительно превышающем законодательно установленные нормы. Мы стараемся обеспечивать оптимальное соотношение доходности совершаемых операций и уровня принимаемых рисков», — говорит господин Васильев. По его словам, «подушка ликвидности» поддерживается на уровне не менее 100% от объема обязательств банка до востребования.

«Экономическая ситуация меняется, и мы ищем наиболее эффективные и востребованные ниши. Сейчас это МСБ. За последние два года макроэкономическая ситуация в России стала более-менее понятна. Совокупность таких факторов, как стабилизация валютного курса, улучшение ситуации с ликвидностью, снижение стоимости фондирования оказывает положительный эффект на банковский сектор», — считает банкир.

В поисках преимущества

Региональным банкам сложно конкурировать с федеральными игроками. Но как раз в региональности они видят свое преимущество. Константин Васильев убежден: региональный банк лучше знает особенности развития региональной экономики, структуру местного хозяйства, потребности корпоративного сегмента и населения. «Услуги, оказываемые банком, персонализированы и адаптированы к потребностям бизнеса. Практика показывает, что региональные банки нередко гибче крупных игроков фи-

нансового рынка», — отмечает господин Васильев. «Мы нацелены на содействие с правительствами сибирских субъектов в развитии регионов, на участие в общественно-значимых проектах, в программах административной поддержки кредитования», — добавляет он. В стратегии «Акцепта» отражено участие банка в социально-экономической жизни регионов, среди которых Омская область, Красноярский и Алтайский края.

Константин Васильев в перспективе нескольких лет ожидает сокращение числа игроков на банковском рынке Сибири. Это произойдет «за счет прохождения процедур объединения, вызванных требованиями Банка России по наращиванию собственного капитала коммерческими банками», считает банкир.

Сергей Попов из АО «Кузнецкбизнесбанк» напротив не предвидит на рынке объединений и слияний. «Слишком разные интересы у акционеров и слишком непредсказуемы скелеты в шкафах банков, желающих объединиться. Незнестность страшна. Если регулятор не может увидеть всех сюрпризов в поднадзорных учреждениях, то кому нужны риски покупки банка с темным прошлым?» — спрашивает господин Попов.

Условия для стабильного развития региональных банков участники рынка видят в новой инициативе регулятора. Банк России вводит дифференцированный подход к надзору в зависимости от величины капитала и размера банка. «Введение базовых лицен-

зий для банков с капиталом менее 1 млрд руб. определит особые правила ведения деятельности для этих банков, но позволит продолжить им свою работу на местах в регионах», — отмечает Константин Васильев.

Согласно открытым источникам финансовое положение региональных банков в Сибири не вызывает нареканий, комментирует аналитик ГК «Финам» Сергей Дроздов. «Схема успешной работы любого банка проста. Нужно вести бизнес честно, выполняя указания регулятора, иметь понятную стратегию развития, а также жестко контролировать риски, связанные с непосредственной деятельностью финансово-кредитной организации. В противном случае, в виду политики ЦБ по зачистке рынка от недобросовестных участников, банки, которые призывали работать в стиле а-ля 90-е, ждет отзыв лицензии», — считает господин Дроздов.

Владимир Шапоренко из «Левобережного» напротив полагает, что регулятор уже навел порядок на рынке, и сейчас действия ЦБ направлены на то, чтобы сделать его стабильным. «Я не думаю, что в Сибири остались банки, которые живут по старинке. Их бы обнаружили еще два-три года назад. Все руководители и владельцы банков, которых я знаю, — вполне адекватные люди. Они меняются в соответствии с новыми условиями на рынке и новыми требованиями ЦБ», — заключает Владимир Шапоренко.

Виктория Антонова

Скопировать успех

— бизнес —

В 2017 году компания «Фуд-мастер» открыла пять ресторанов: в Чите, Новосибирске, Екатеринбурге, Уфе и Нижнем Тагиле. «Среди франчайзи есть как опытные рестораторы, так и инвесторы, не имевшие до этого отношения к общепиту. Например в Чите мы открылись на месте ресторанов местной сети. Собственник решил, что работать с „Вилка-ложка“ гораздо выгоднее, чем продолжать собственный проект. В Новосибирске с нами с этого года работает партнер, у которого этот ресторан — первый», — говорит Илья Серов. Инвестиции в проект составляют от 9 млн руб. и окупаются в среднем за два года. Паушальный взнос за год вырос с 800 до 900 тыс. руб. Система расчета роялти зависит от финансового результата ресторана и составляет 3–5%. За счет продажи франшиз доходность компании «Фуд-мастер» с начала года выросла на 24%.

Одним из рекорсменов по количеству заведений, открытых по франшизе, уже не первый год является новосибирская сеть кофеен «Бодрый день». Как рассказал соучредитель компании Алексей Балкин, ежемесячно по франшизе открывается три-пять кофеен, при этом общее количество точек достигло 168. «Мы ра-

ботаем в сегменте микробизнеса, на открытие кофейни достаточно 500 тыс. руб. Поэтому рыночная конъюнктура к нам лояльна», — поясняет господин Балкин. Самое востребованное предложение для франчайзи стоит 490 тыс. руб. За эти деньги партнер получает кофейню под ключ. Средний срок окупаемости франшизы «Бодрый день» составляет около полутора лет.

«За последние два года закрылось меньше 10% кофеен, открытых по нашей франшизе. Эти цифры значительно ниже показателей закрытия бизнеса в сфере общепита в среднем по стране. Мы не продаем франшизу, предварительно не оценив и не одоблив место, где планируется открываться кофейня. Это позволяет минимизировать риски нашим франчайзи», — уверяет Алексей Балкин.

Эффект синергии

По мнению Агнессы Осиповой, рынков франчайзинга «в самом ближайшем будущем ожидается двукратный рост и усовершенствование надежной законодательной поддержки». «Перспективы развития франчайзинга в России, по моему твердому убеждению, самые блестящие. Россия уже входит в топ-10 стран по количеству рабочих мест во франчайзинге. Число занятых на таких предприятиях превышает 500 тыс. чело-



С начала года новосибирская компания «Фуд-мастер» открыла по франшизе пять ресторанов быстрого обслуживания «Вилка-ложка»

век, опережая по этому показателю такие страны, как Италия, Испания и Австралия», — говорит руководи-

тель РАФ. — Мы видим высокую заинтересованность государства в развитии этого формата бизнеса и предпринимательский энтузиазм по развитию франчайзинговых концепций. Уверена, что такая синергия приведет в сибирских регионах к росту франчайзинга, опережающему среднестатистические 15% по стра-

не». По ее мнению, наибольший потенциал развития у франчайзингового бизнеса в средних и малых населенных пунктах Сибири, где он пока слабо представлен.

Видят большой потенциал для роста своего бизнеса и участники сибирского франчайзингового рынка. Все опрошенные «Экономи-

кой региона» сибирские предприниматели, развивающие бизнес за счет продажи франшизы, заявили о масштабных планах развития до конца текущего года и в 2018 году. «Этот год мы планируем закончить со 115 авторсервисами. Большое количество людей подписали с нами контракты, гигантское количество станций находится на стадии открытия. До конца года мы планируем открывать 8–10 сервисов ежемесячно. А 2018 год планируем завершить с 230 сервисами», — рассказал Даниил Соловьев. «В этом году планируем открыть еще три ресторана New York Pizza, в том числе один по франшизе в Барнауле. В 2018 году реализуем минимум десять проектов, семь из которых — по франшизе», — делится планами Евгения Головкина.

А компания «Фуд-мастер» рассчитывает до конца года прирасти «минимум десятью ресторанами». «В следующем году мы планируем открыть не менее 20 ресторанов, а к началу 2020 года — создать сеть из 100 заведений», — заявил Илья Серов. — Запросы поступают из самых разных городов России, среди которых Москва и Владивосток. После участия в выставке Buybrand Expro 2017 франшизой заинтересовались даже партнеры из Белоруссии и Казахстана».

Михаил Кичанов