

Review город уфа

Отмечаете ли вы позитивные перемены в Уфе?

с13 **Рамиль Бигнов, владелец компании «Белсталь»:**
— Да, конечно. Любой, даже самый критично настроенный человек, наверно, видит улучшения. В городе идет активная работа по благоустройству парков, что не может не радовать, появляются новые красивые здания. Город движется вперед, это здорово.

Павел Качкаев, депутат Госдумы РФ, сити-менеджер Уфы до 2012 года:
— По-моему, достаточно много сделано для отдыха горожан: обустроены парки, появились велодорожки. Строительство жилья, судя по последним отчетам, хорошо движется, несмотря на кризис.

Зарина Гайсина, релайтер центра современного искусства «Облака»:
— Да, город однозначно стал лучше. Я вижу, какие у нас красивые скверы и парки. Стало много места для отдыха на улице. Власти довольно быстро реагируют на критику горожан, взять в пример хотя бы недавний коллапс с комарами: после обработки их стало меньше.

Александр Дегтев, предприниматель:
— Мне кажется, стали лучше организовывать пространства для отдыха: амфитеатр очень хорошо оформлен, там стали проводить интересные мероприятия. Парк Лесоводов очень хорошо благоустроен, интересная площадь «Двух фонтанов».

Юрий Пустовгаров, управляющий директор Кумертауского авиационного производственного предприятия:
— Город меняется в лучшую сторону. Хорошо развита инфраструктура для досуга людей: велосипедные дорожки, парки, город стал чище и красивее.

Рамзил Ишсарин, руководитель регионального отделения «Единой России»:
— Город точно становится привлекательным и комфортабельным для гостей. Раньше негде было поселить — сейчас эта проблема решена: обслуживание в ресторанах, гостиницах на высшем уровне. Нам, жителям, это, конечно, очень приятно. Несмотря на всю критику, столько сил на саммиты было потрачено не зря.

Артур Хазигалеев, управляющий партнер «Трилистник групп»:
— Нет, не вижу. Качество благоустройства, на мой взгляд, совершенно не соответствует городу-миллионнику.

Вадим Старов, предприниматель, вице-спикер Курултая:
— Уфа визуально стала красивее. Центр города приведен с эстетической точки зрения в порядок. Конечно, улучшения не во всех районах, но мы надеемся, что мэрия вспомнит и о Черниковке, и об Инорсе.

Юрий Шпизель, руководитель регионального отделения «Росгосстраха»:
— С прошлого года улучшений не вижу. Такое ощущение, что после саммитов вся работа застопорилась.

Подготовила Ольга Корзик

«Замороженных инвестпроектов в городе нет»

— интервью —

с13 **— Создание концессии на строительство Восточного выезда из Уфы — один из самых дорогостоящих проектов. Его стоимость около 26 млрд рублей, должен быть достроен тоннель к берегу реки Уфы. Есть ли по нему какое-то продвижение?**
— Этот проект находится в высокой степени готовности и по сути уже может быть выставлен на конкурс. Мы ждем постановления правительства республики, которое должно определить условия концессии, прописать права и обязанности сторон. Предварительно мы показали проект на роудшоу инвесторам — российским и иностранным банкам, крупным строительным подрядчикам. Он непростой, но однозначно перспективный.

— Есть ли в городе успешные примеры муниципального частного партнерства?
— Законодательная основа для МЧП в городе была заложена в 2011 году, но первые проекты появились только в прошлом. Тогда были заключены два первых соглашения с инвесторами. Они предполагают реконструкцию двухэтажных муниципальных зданий путем надстройки верхних этажей и капитального ремонта инженерных коммуникаций и фасада. Это относительно не крупные проекты, в каждый из них бизнес инвестирует 40-60 млн рублей. По итогам конкурса отобраны компании «Финстройинвест» и торговый дом «Газтехсервис». В текущем году мы планируем на принципах МЧП запустить проект по организации велопроката, на рассмотрении проект развития платных парковок в центре города и еще несколько. Все они есть в атласе перспективных МЧП-проектов.

— Какие схемы МЧП пока не используются, но представляются вам полезными и эффективными?
— В этом году мы привели свою нормативную базу в соответствие с вступившим с 1 января 2016 года ФЗ о государственном и муниципальном частном партнерстве. Думаю, это нам поможет реализовать гораздо больше МЧП-проектов, чем раньше, так как новый закон предполагает возможность объединения усилий государства и бизнеса в проектах жизненного цикла, концессиях в области строительства платных дорог, новых мостов, развязок, тоннелей, школ, детских садов, спортивных объектов и других.

— Уфа не первый год является активным участником рынка банковских займов. В этом году вы планируете при-



ВАДИМ СТАРОВ

влекать еще около 2 млрд руб. Посильна ли для города сегодняшняя кредитная нагрузка? Есть ли план ее наращивать или снижать?
— По возможности мы замещаем сравнительно дорогие банковские кредиты на дешевые бюджетные и казначейские. Наш долг — около 9 млрд рублей (из которых 6,5 млрд рублей — прямой и 2,5 млрд рублей выданных гарантии) — в основном среднесрочный и долгосрочный, от трех до десяти лет. Поэтому ежегодные платежи не такие значительные и посильны для бюджета. Если говорить о том, что мы хотим сделать в области управления муниципальным долгом, то я отвечу, что к 2018 году планируется снизить объем выданных муниципальных гарантий до нуля.

— Какие резервы есть для увеличения доходной части бюджета?
— В последние три года налоговая доходная часть городского бюджета практически не росла. Это связано как с непростой ситуацией в экономике, так и с перераспределением налоговой базы от НДС/Л в пользу бюджета республики. Например, в этом году мы получаем от НДС/Л не 5%, как в прошлом, а всего 2%. То есть суммарно мы потеряли в этом году примерно 750 млн рублей. Но при этом республика взяла на себя рас-

ходы по выплате зарплат некоторым категориям работников образования более чем на 800 млн руб. В 2015 году мы вернули республике полномочия в здравоохранении и социальной сфере. Это привело к тому, что нам снизили субсидии из республиканского бюджета, но и расходы сократились. Резервы для роста доходов мы видим, они есть. Во-первых, в ближайшие пять лет, к 2020 году, мы рассчитываем получать дополнительно не менее 100 млн рублей за счет налога на недвижимость физических и юридических лиц. Во-вторых, ежегодно увеличивается количество зарегистрированных и поставленных на налоговый учет земельных участков, принадлежащих физическим и юридическим лицам. Мы целенаправленно этим занимаемся. А это дополнительные доходы от аренды, земельного налога. Из неналоговых есть перспективы роста поступления от продажи муниципальных объектов недвижимости. Поступления от дохода на недвижимость будут, безусловно, расти, так как в городе планируется строительство новых торговых объектов, особенно в тех территориях, где пока обеспеченность ими невысока — Затон, Инорс, Шакша.

— Платные парковки в городе, платный въезд в центр — такие источники попол-

нения доходов бюджета будут использованы?
— Как я уже говорил, мы планируем совместно с инвесторами развивать платные парковки в центре. Это перспектива ближайших лет. Вторая идея — помочь в создании окупаемых проектов многоярусных надземных и подземных парковок. В введении платного въезда в центр города пока необходимости нет. Его и в Москве нет.

— Сколько вы планируете выручить от продажи муниципальных активов в этом году?
— В этом году аренда и продажа муниципального имущества и земли принесет в городской бюджет не менее 4 млрд рублей. Дополнительно 800 млн рублей, как мы считаем, можно привлечь после расширения плана приватизации. В основном рассчитываем на продажу недвижимости — подвалов, помещений на первых этажах жилых домов, земельных участков, объектов энергохозяйства.

— Вы сказали, что планируется сократить объемы предоставляемых городом муниципальных гарантий. Почувствовали, что в нынешних экономических условиях возросли риски для бюджета?
— Это планомерная работа. Объем муниципальных гарантий мы сокращаем последние четыре года, с 5 млрд рублей в 2012 году до 2 млрд рублей в текущем. Мы практически перестали выдавать новые гарантии, заемщики погашают уже выданные. Просрочки у нас нет. Эта политика позволяет сократить общий объем муниципального долга.

— Планируете пересматривать форму управления унитарными предприятиями?
— У нас сейчас около 50 муниципальных унитарных предприятий. За последние 10 лет их число сократилось более чем вдвое, было 120. К 2018 году мы планируем сократить их до 35. Сейчас 12 МУП убыточны, остальные приносят прибыль. При том, что, конечно, такая юридическая форма как МУП немного архаична, отмечу, что за год они серьезно подтянулись: их чистый убыток за год сократился почти в четыре с половиной раза. Полностью избавляться от такой формы предприятий пока нет необходимости. Мы, например, не планируем приватизировать стратегические предприятия жизнеобеспечения. Но какая-то часть самодостаточных, финансово устойчивых МУП будет преобразована в ОАО с контрольным или стопроцентным пакетом города.

Беседовала Наталья Павлова



РоссельхозБанк



5%
на АЗС*

4000 0000 0000 0000

12/15

CARDHOLDER NAME

MasterCard

Карта хозяина

Кредитная карта с функцией CashBack*

*возврат от суммы покупки

Карта хозяина — это кредитная пластиковая карта с льготным периодом кредитования и дополнительной функцией CashBack*. Преимущества Карты хозяина: бесплатный первый год обслуживания*; возможность моментального выпуска карты; льготный период до 55 дней; низкая процентная ставка — от 23,9% годовых; CashBack до 5% от суммы операции оплаты товаров и услуг*; возможность использовать кредитную карту для совершения платежей за мобильную связь, ЖКХ и другие услуги; возможность оплаты покупок в сети Интернет; при оплате товаров и услуг не на АЗС начисляется 1% от суммы покупки.

1 Вознаграждение клиенту путем возврата части потраченных средств при оплате товаров и услуг.
2 Комиссия за первый год обслуживания карты не взимается в случае выпуска первой карты к первому открытому счету в рамках тарифного плана «Карта хозяина».
3 Возврат осуществляется на счет карты, максимальная сумма CashBack за календарный месяц по одному счету составляет 15 000 руб.

Снятие наличных денежных средств в банкоматах АО «Россельхозбанк» в течение 90 дней с момента открытия карты - **БЕЗ КОМИССИИ!**

Звонок по России бесплатный

8 800 200-02-90 | www.rshb.ru

АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России №3349 (бессрочная). Реклама.



КПД

Группа компаний «Крупнопанельное домостроение»

крупнейший в республике строительный холдинг, имеющий многолетнюю историю успешного развития



Группа КПД — динамично развивающаяся группа компаний, участники которой имеют огромный опыт строительства доступного и комфортного жилья, отвечающего самым современным стандартам и требованиям. Предприятие обладает всеми необходимыми для полноценного строительства ресурсами, собственными производственными мощностями и технической базой.

Формула успеха — максимальная независимость от внешнего рынка. Более 80% материалов и изделий, используемых в строительстве, поставляются собственными производителями. Бесперебойные поставки и сама технология крупнопанельного строительства обеспечивает основное конкурентное преимущество — высочайшую скорость возведения домов. За всю историю «КПД» сдано более 8,4 миллионов кв.м жилья в городах Уфа, Стерлитамак, Салават, Белорецк и Кумертау.

Главная задача группы компаний — ответственно относиться к своим обязательствам перед партнерами и клиентами, гарантируя своевременную реализацию поставленных задач. Четко просчитанные проекты позволяют быть уверенными, что их реализация будет своевременной. Ни один заявленный срок не был сорван и все дольщики всегда вовремя получают ключи от своих новых квартир.

На сегодняшний день застройщик должен быть открыт для своих покупателей и должен вызывать у них четкое понимание его надеж-

ности. Есть безусловное множество критериев, и каждый их трактует по своему. ГК КПД приняла решение быть прозрачной и доступной для потенциального клиента. «Паспорт Надежности» — так решили назвать некий «документ», который позволит гарантированно снизить финансовые и временные риски всем участникам долевого строительства. Ведь именно эти факторы в наибольшей степени интересны покупателям первичного жилья.

ГК КПД нацелена на открытую публикацию обо всех имеющихся материально-производственных мощностях, о количестве техники, о наличии кредиторской задолженности, о количестве предприятий и сотрудников в группе, о сроках и объеме сданного жилья.

Мы уверены в своей надежности и профессионализме. С уважением относимся к своим коллегам — призываем и их быть открытыми и доступными для всех.



www.kpdnedv.ru
г. Уфа, пр. Октября, 132/3
+7 (347) 293-53-93 отдел продаж