

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА



Понедельник, 26 августа 2013 №152/П
(№5183 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



Development
ООО «О2 Девелопмент»

РЕКЛАМА



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ФАБРИКА КОНЦЕПЦИЙ

Смолянский обещает к концу нынешнего года завершить разработку «Стратегии-2030». Чиновники с нарастающим пафосом говорят о документе, который решит наконец все городские проблемы и укажет прямой и проторенный путь развития мегаполиса на ближайшие 17 лет. За последние полтора десятка лет не раз создавалось впечатление, что написание стратегий, концепций и разного рода планов — это единственное, на что способны госслужащие. По крайней мере, не раз стопку писанины они пытались выдать за результат титанической работы по освоению солидных бюджетов. При разработке Стратегии-2030 чиновники решили поиграть в демократию. Возможности выбирать руководство города жителям Петербурга не дано, поэтому вместо выбора чиновников им предлагается выбирать очевидные истины. На сайте, посвященном разработке документа, горожане могут высказать свои предложения о том, на каких направлениях властям следует сосредоточить свое внимание. Горожане высказали первые предложения, чиновники «провели анализ» и, к своему удивлению, выяснили, что «пчелы голосуют за мед»: жители Петербурга считают, что приоритетными вопросами для власти являются транспорт и ЖКХ, а жить желают в чистом, безопасном и культурном городе. О том, что планирование необходимо, спорить никто не станет. Требуется понимание того, на какие сектора экономики необходимо делать ставку, верстая бюджет на ближайшие годы. Но сверстать бюджет мало — его надо исполнить. А с этим последние пару лет в городе серьезные проблемы. Недавно чиновники нашли «стрелочника» — уволили главу комитета по строительству, который, кстати, не продержался на посту и года. Но будет ли новый руководитель строительного сектора более эффективен — хотя бы в освоении средств городской казны — большой вопрос. Впрочем, у нового главы есть железобетонная возможность закрепиться на своем месте. Можно написать стратегию или концепцию развития строительного комплекса. Только нужно пойти дальше разработчиков Стратегии-2030, встать на ступень выше и разработать документ до 2031 года. Тогда станет ясно, что менеджер эффективен.

ДОГНАТЬ И ПЕРЕГНАТЬ

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ ВСЕ АКТИВНЕЕ ДОГОНЯЕТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ПО ПРИТОКУ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА И ПРИРОСТУ ОБЪЕМОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В САМЫХ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ. ВГ ПОПЫТАЛСЯ ВЫЯВИТЬ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТОЧКИ РОСТА ОБЛАСТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

В Ленобласти работает примерно 300 крупных и средних предприятий. Ведомство, курирующее экономическое развитие субъектов РФ (Министерство регионального развития), довольно сдержанно комментирует современное состояние экономических субъектов Ленобласти, а также то видение, которое должно быть у правительства России относительно вектора развития областной экономики. «Промышленность является базовым направлением развития экономики Ленинградской области и основным источником формирования регионального бюджета», — рассказали в Министерстве регионального развития. — Предприятиями промышленного комплекса Ленинградской области выпускается самая разнообразная продукция производственно-технического назначения: бензин, дизельное топливо, минеральные удобрения, глинозем, автомобили, суда, шины для легковых автомобилей, алюминий, деловая древесина, целлюлоза, бумага, картон, машины, приборы, строительные материалы и другое. Кроме того, производятся потребительские товары: мебель, ткани, швейные изделия, продукты питания».

По данным Минрегиона, согласно мониторингу ситуации в экономике, финансово-банковской и социальной сферах субъектов России по итогам 2012 года Ленинградская область заняла 9-е место, по уровню развития реального сектора экономики — 12-е место. В прошлом году валовой региональный продукт (ВРП) Ленинградской области вырос на 4,7%. Индекс промышленного производства в 2012 году по сравнению с 2011 годом составил 104,2%.

В правительстве Ленинградской области добавляют, что доля промышленности в ВРП Ленинградской области составляет 31,5% (158,3 млрд рублей), а доля Ленинградской области в ВРП СЗФО 65,3% (доля промышленности Ленинградской области в ВРП СЗФО — 51,2%). Удельный вес промышленного производства в общероссийском объеме промышленного производства составляет 11,5% (в том числе по обрабатывающим производствам — 11,7%). В объеме СЗФО — соответственно 42,7 и 37,1%. Основу промышленного комплекса Ленинградской области составляют обрабатывающие производства (84,1%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (13,8%) и добыча полезных ископаемых (2,1%).

В ОБЩИХ ЧЕРТАХ Бюджетообразующими промышленными предприятиями региона являются АО «Сясьский целлюлозно-бумажный комбинат», ОАО «Светогорск», ООО «ПО „Киришинефтеоргсинтез“», ЗАО «Тихвинский вагоностроительный завод», ЗАО «Метахим», ООО «ПГ „Фосфорит“», ЗАО «Тихвинский сборочный завод

„Титран-Экспресс“», ОАО «Ленинградская областная управляющая электросетевая компания», ОАО «Выборгская целлюлоза», ОАО «Лужский абразивный завод», ОАО «Выборгский судостроительный завод», ООО «Невский судостроительно-судоремонтный завод».

В Министерстве регионального развития не берутся называть отдельные отрасли экономики, которые стоило бы развивать в Ленобласти, однако общие рекомендации дают следующие: «Приоритетными направлениями функционирования промышленного комплекса Ленинградской области на перспективу являются повышение качества и конкурентоспособности продукции путем внедрения инновационных технологий в производство, увеличение государственного оборонного заказа предприятиям оборонного комплекса, снижение количества убыточных предприятий и предприятий-банкротов».

Максим Куземченко, заместитель генерального директора по развитию бизнеса ООО «Объединенная вагонная компания» — управляющая организация ЗАО «Тихвинский вагоностроительный завод», говорит, что предприятие работает в перспективном сегменте рынка — производстве инновационных грузовых вагонов. «Рынок вагоностроения в целом сегодня характеризуется снижением, связанным со спадом добывающей, металлургической и строительной отраслей. Тем не менее спрос в сегменте производства вагонов нового поколения находится на подъеме благодаря тому, что такой подвижной состав позволяет повысить эффективность грузоперевозок», — рассказывает господин Куземченко. По его словам, объем производства Тихвинского вагоностроительного завода в 2012 году составил более 1 тыс. единиц подвижного состава, в 2013 году запланирован выпуск более 4 тыс. вагонов, в числе которых — вагоны на тележках Varber с повышенной до 25 тс (тонна-сил) осевой нагрузкой.

В судостроении также отмечают снижение спроса на рынке и, соответственно, развития отрасли. Начальник отдела маркетинга ОАО «Выборгский судостроительный завод» (ВСЗ) Никита Ворошилов говорит, что, несмотря на существенный износ рыболовного, пассажирского, спасательного, вспомогательного, портового флота, судостроительный рынок в области гражданского судостроения на Северо-Западе в настоящий момент не проявляет тенденций к развитию. «Новые заказы есть только в планах, перспективные проекты откладываются либо переносятся, — перечисляет господин Ворошилов. — Законы и нормы о поддержке отечественного судостроения, а также федеральные программы развития гражданской морской техники, равно как и программы развития Арктики и арктического шельфа в настоя-

щий момент находятся в начальной стадии, и какого-либо реального строительства по ним не осуществляется (за исключением ледокольной программы)». Он добавляет, что после крайне низкой загрузки и частичного простоя мощностей в 2010–2011 годах по завершении строительства полупогружных плавучих буровых установок (ППБУ) для ООО «Газфлот» в 2012 году после вступления в Объединенную судостроительную корпорацию (ОСК) мощности ВСЗ загружены постройкой серии ледоколов 21900М. «Однако в 2014 году корпусная часть будет завершена, начнется формирование корпуса и достройка. В настоящий момент ВСЗ активно ведет поиск потенциальных заказов для перспективной загрузки мощностей верфи», — говорит Никита Ворошилов.

СТРОИТЕЛЬНАЯ СИЛА Областной строительный комплекс создает серьезную опору для экономической стабильности в регионе. По данным Минрегиона, строительство занимает второе место в структуре валового регионального продукта с долей 17,3% — после обрабатывающего производства (26,1%). Транспорт и связь занимают в этой структуре 12,6%, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования — 11,3%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 7,4%.

Исполнительный директор компании «Матрикс-Недвижимость» Игорь Петров считает, что Ленобласть обладает колоссальным ресурсом для строительной отрасли, благодаря чему очень многие застройщики начинают переориентироваться из города в область. «При этом рынок еще далеко не насыщен, и ежемесячно появляется по одному застройщику, которые, впрочем, не составляют конкуренции крупным игрокам, — отмечает он. — Чаще всего это компании с небольшим земельным банком и реализующие точечные объекты. Появляются новые проекты по всей области. Строительство жилья сосредоточено в экономклассе, что вполне понятно: покупатели идут в область ради более низкой цены, поэтому жилье бизнес-класса никто и рассматривать не станет».

С ним согласен и генеральный директор компании «Ленстройтрест» Александр Лелин: «Первичный рынок растет, но этот рост очень неравномерный, если сравнивать Санкт-Петербург и Ленинградскую область. Если же говорить о Ленобласти, то динамика роста сумасшедшая. Здесь даже комментарии излишни, поскольку все слышат и видят, сколько новых проектов жилой застройки появляется за последние пару лет и продолжает появляться. Рост строительства в Ленобласти прямо пропорционален его уменьшению в границах города». → 16

ОДИН РАЗ В 20 ЛЕТ

Большая выгода
при покупке больших квартир
в честь 20-летия Холдинга

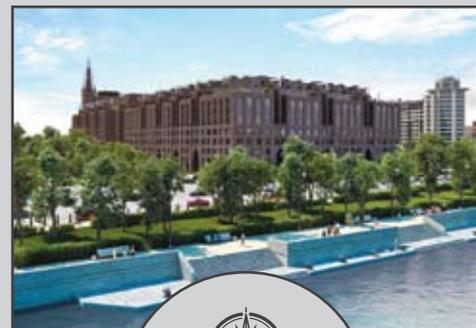
Квартиры
в центре Петербурга

на **20%**
выгоднее



Новелла
Дом на Черной речке

УЛ. САВУШКИНА, 7



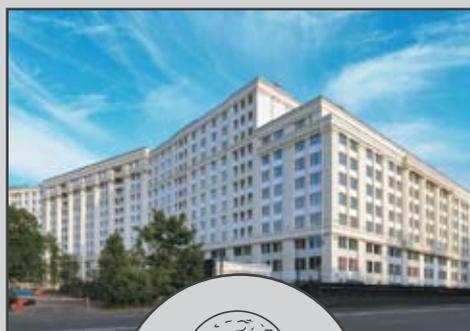

ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА
ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

УЛ. БОЛЬШАЯ
ПОСАДСКАЯ, 12

ДОМ
НА СВЕРДЛОВСКОЙ
НАБЕРЕЖНОЙ



Собрание
ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ
Большая Посадская, 12




АЛЕКСАНДРИЯ
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

НОВГОРОДСКАЯ УЛ., 23

ДОМ ПОСТРОЕН

14 → Он добавляет, что за последние полтора года на рынок вышли все те объекты, в первую очередь проекты комплексного освоения территории, которые начали проектироваться сразу после кризиса. «В ближайшие два-четыре года будет большой подъем именно по показателю ввода жилья в эксплуатацию, так как на этот период как раз попадает завершение строительного цикла большинства запущенных в 2010–2011 годах проектов», — прогнозирует господин Лелин. Вместе с тем Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», говорит, что наиболее активно развивающийся сегмент — рынок жилья массового спроса на границе Петербурга и Ленинградской области — стал максимально конкурентным. «Все существующие застройщики Санкт-Петербурга отмечают проектами в этом направлении, соответственно, место для новых игроков сведено к минимуму, если вообще осталось», — считает Арсений Васильев. Объем производства компании за три года составил более 250%.

И СТАРОЕ, И НОВОЕ Начальник аналитического отдела ИК ЛМС Дмитрий Кумановский говорит, что в Ленобласти наименее развиты самые конкурентные отрасли, не выдерживающие давления импорта и поставок из других регионов — текстильное и швейное производство, производство пищевой промышленности и табака, металлургическое производство. По его мнению, региону стоит развивать производство пищевой продукции, поскольку область обладает большой площадью земель сельскохозяйственного назначения, имеется неплохая транспортная сеть автомобильных и железных дорог. «Земли пригодны для сельского хозяйства и нуждаются лишь в кооперации хозяйств при сбыте и переработке продукции, в привлечении доступного финансирования, а также в новых сельскохозяйственных технологиях», — полагает аналитик.

По его мнению, недооценены с точки зрения возможного развития целлюлозно-бумажное производство и обработка древесины. Это произошло из-за затянувшегося кризиса в отрасли после изменения таможенной политики и утраты традиционных рынков сбыта продукции с высокой добавленной стоимостью. «По мере стабилизации ситуации поставки будут расти, и отрасль снова станет инвестиционно привлекательной», — полагает Дмитрий Кумановский. — Драйверами роста региональной экономики может также стать прежде всего машиностроение, ориентированное на импортозамещение, — автомобильное производство с кластером компаний-поставщиков, а также производство оборудования для горной промышленности, нефтегазового сектора и энергетики».

Те же точки роста называет и Александр Лелин: «Я бы отметил перспективы развития промышленного сектора, в частности, производства автокомпонентов, а также сектор складской логистики. Перспективно развитие Гатчины как наукограда. Неплохую динамику может показать дорожное строительство, потребность в котором крайне высока, не реализован пока потенциал региона в области туризма».

Вице-губернатор Ленинградской области — председатель комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Дмитрий Ялов рассказывает, что правительство Ленобласти работает сейчас над инвестиционной стратегией



В ПРОШЛОМ ГОДУ ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫРОС НА 4,7%

Ленинградской области до 2025 года. «В числе приоритетных секторов мы видим производство строительных и отделочных материалов, химическую промышленность, радиационную и фармацевтическую отрасли, автопромышленность и подотрасли машиностроения», — говорит господин Ялов. — В то же время в ходе обсуждения инвестиционной стратегии мы определили два перспективных направления промышленной политики: развитие высокотехнологичных секторов экономики и локализация традиционных для региона производств. Источником роста может быть спрос на интеллектуальную продукцию со стороны традиционных промышленных предприятий».

По мнению руководителя проектного направления фонда «Центр стратегических разработок „Северо-Запад“» Марины Липецкой, драйверами роста будут предприятия, базирующиеся на новых технологиях с инновационными производственными процессами, так называемые «умные» заводы. К примеру, такие производства могут появиться в сфере медицинских технологий или новой энергетики.

ОКОЛОПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ В подтверждение этого тезиса компания «Электрон» объявила недавно о планах строительства в Ленобласти инжинирингового центра по разработке и производству медицинского оборудования. Александр Элинсон, генеральный директор ЗАО «НИПК „Электрон“», говорит, что компонентная база будет выпускаться на основе технологии, не имеющей аналогов не только в России, но и в мире. «В России есть возможности для появления новых игроков на рынке медицинской промышленности, доля отечественного производства на рынке медицинской техни-

ки и комплектующих составляет сегодня 20 процентов», — говорит он.

Однако нужно учитывать ограничения для входа на этот рынок — предприятия должны обладать опытом инновационных разработок и серьезными научно-исследовательскими компетенциями. С 2011 года объемы выпускаемых единиц рентгеновского оборудования на заводе НИПК «Электрон» выросли на 40%.

По мнению Александра Элинсона, одна из ключевых точек роста для Ленобласти — это создание необходимой обслуживающей инфраструктуры для целого ряда производственных отраслей. «У многих предприятий Петербурга есть потреб-

ность в поставках дополнительных комплектующих и в оказании субподрядных услуг, необходимых для функционирования основной сферы деятельности (к примеру, производство пластиковой тары, изготовление электронных плат, механическая обработка металла), и при этом важна территориальная близость обслуживающих предприятий. Сегодня потребность бизнеса в такой инфраструктурной базе высока, поэтому я считаю развитие подобных инвестиционных проектов для Ленобласти, тем более учитывая наличие большой территории, крайне перспективным», — резюмирует господин Элинсон. ■

ИННОВАЦИИ ОБСУДЯТ НА ФОРУМЕ

Со 2 по 4 октября 2013 года в выставочном комплексе «Ленэкспо» пройдут VI Петербургский международный инновационный форум и XVII Международный форум «Российский промышленник».

В мероприятии примут участие предприятия из Санкт-Петербурга, Москвы, Екатеринбурга, других регионов России и зарубежья, коллективные экспозиции Псковской, Челябинской областей, Белоруссии и Чехии, а также крупнейшие российские и зарубежные представители.

В ходе форумов будут представлены инновационные разработки, оборудование и технологии машиностроения и смежных отраслей, таких как станкостроение и металлообработка, радиоэлектроника и робототехника, светотехника. Специальная экспозиция — кластерные образования Санкт-Петербурга.

Программа мероприятия включает в себя конгресс «Кластерное развитие экономики. Преимущества, стратегии и перспективы»; всероссийскую научно-техническую конференцию «Экстремальная робототехника» при участии ЦНИИ РТК; конференции «Осуществление инвестиционной и инновационной деятельности в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности на промышленных предприятиях» при участии комитета по промышленной политике и инновациям правительства Санкт-Петербурга, «Развитие станкоинструментальной промышленности России, проблемы и задачи» при участии российской ассоциации «Станкоинструмент», «Светотехническая продукция нового поколения», «Совершенствование системы профобразования» при участии комитета по образованию правительства Санкт-Петербурга.

Кроме конференций будут проведены круглые столы по международному сотрудничеству в бизнесе и инновациях и семинары по отраслевым направлениям в области радиоэлектроники, робототехники, промышленной электроники, светотехники, IT-отрасли. Также в программе конкурсы профессионального мастерства среди учащихся учреждений начального и среднего профессионального образования, презентационная площадка новейших образцов продукции, биржа деловых контактов — площадка бизнес-общения материалов и технологий, а также показательные выступления по робототехнике лицеев, колледжей и университетов Санкт-Петербурга и других городов.

Майя Бондарь



BRILLIANT
HOUSE

КЛУБНЫЙ ДОМ

КВАРТИРЫ НА КРЕСТОВСКОМ

от **180 000** руб/кв.м



FG
FORTGROUP

923 92 92

www.brilliant-house.ru

МОЛОКО И МЯСО БЕЗ МАЛОГО БИЗНЕСА

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ СЕКТОР ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ С КАЖДЫМ ГОДОМ НАРАЩИВАЕТ ТЕМПЫ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ, ВМЕСТЕ С ТЕМ УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО МЕСТА ДЛЯ СРЕДНИХ И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ОСТАЛОСЬ: РЫНОК КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ В РУКАХ У КРУПНЫХ ИГРОКОВ. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

Молочное животноводство — одна из ведущих отраслей сельскохозяйственного комплекса Ленинградской области. Основной задачей отрасли является повышение продуктивности скота и увеличение валового производства молока при сохранении поголовья.

По оценке аналитика «Инвесткафе» Дарьи Пичугиной, в 2013 году объем рынка молочного животноводства в Ленобласти составит 600–650 тыс. тонн молока. Ежегодно объемы рынка увеличиваются примерно на 3–5%. В 2012 году, по данным Петростата, в Ленобласти было произведено 569 тыс. тонн молока.

Как сообщили в комитете по агропромышленному комплексу Ленинградской области, в регионе молочным животноводством занимаются 173 хозяйства, из них племенных — 67. На этих предприятиях содержится 77% коров области и производится 82% молока.

Согласно данным комитета по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу, наибольшее количество молока произведено в Волосовском — 86,2 тыс. тонн (рост 5,3%), Приозерском — 63,8 тыс. тонн (2,9%), Гатчинском — 53 тыс. тонн (4,2%) районах. В данных районах расположены предприятия-лидеры: ЗАО ПЗ «Рабитицы», ЗАО ПЗ «Ленинский путь» Волосовского района, ЗАО ПЗ «Гражданский» и ЗАО ПЗ «Расцвет» Приозерского района.

В регионе развивается и молочное козоводство, однако доля его на рынке незначительна. В 2012 году в ЗАО ПЗ «Приневское» и ЗАО ПХ «Красноозерное» от 1,5 тыс. коз зааненской и альпийской пород получено 973 тонны молока.

Несмотря на то, что Ленинградская область является одним из лидеров России по объему производимого молока, участники рынка жалуются на низкое качество сырья, а некоторые предприятия предпочитают производить его самостоятельно.

В частности, компания «Лосево» производит сырье на собственной ферме, насчитывающей 800 дойных коров. «Наши специалисты по закупкам проводили анализ поставщиков молока по Ленобласти. Как оказалось, поставщиков со стабильным и высоким качеством сырья (молока) немного, в Ленобласти — единицы. Это связано с качеством кормов для КРС и его большой стоимостью», — сообщила менеджер компании Валерия Иванова.

Руководитель информационно-аналитического центра Национального союза производителей молока («Союзмолоко») Татьяна Рыбалова отмечает: «Качественное сырье достается в основном крупным производителям, которые контролируют основную часть рынка. Мелким же предприятиям приходится за него бороться. Другое дело, что наше молоко первого сорта более низкого качества, чем молоко европейских производителей».

Основную массу сырья у производителей Ленобласти выкупают три крупнейшие



ПРЕС. ШЕЛКУНОВ

В РЕГИОНЕ МОЛОЧНЫМ ЖИВОТНОВОДСТВОМ ЗАНИМАЮТСЯ 173 ХОЗЯЙСТВА, ИЗ НИХ ПЛЕМЕННЫХ — 67

компании: «Юнимилк», «Вимм-Биль-Данн» и Пискаревский молочный завод.

Как считают участники рынка, малые предприятия в секторе молочного животноводства страдают не только от нехватки сырья, но и от растущей конкуренции. Из-за этого многие малые и средние подворья все чаще закрываются.

«На рынке усиливается конкурентная борьба, поэтому выживают только сильнейшие, — комментирует ситуацию Татьяна Рыбалова. — Увеличение поставок импорта также сильно влияет на внутреннюю конкуренцию».

На мясном рынке Ленобласти ситуация схожая. «За счет вступления России в ВТО и развития таможенного союза конкуренция на рынке мясного животноводства повышается, особенно с производителями из Белоруссии, что снижает темпы роста производства в Ленобласти», — считает Дарья Пичугина.

Помимо этого, в большом объеме осуществляется ввоз говядины из Латинской Америки, Австралии. Квота на импорт говядины в Россию в 2013 году составляет 570 тыс. тонн, свинины — 430 тыс. тонн, птицы — 364 тыс. тонн. Между тем в 2012

году в целом по Ленобласти произведено 321,3 тыс. тонн мяса, в том числе 30,5 тыс. тонн свинины, 27,5 тыс. тонн говядины и свыше 260 тыс. тонн мяса птицы. Общий объем мясного производства позволяет Ленобласти прочно удерживать одну из лидирующих позиций в России по производству яиц (первое место) и мяса птицы (второе место).

Высокая себестоимость российского мяса по сравнению с импортным является наиболее актуальной проблемой на данный момент, считает генеральный директор колхоза «Шестаково» Владимир Аксенов. По его словам, на производство сельхозпродукции тратится едва ли не больше средств, чем приносит ее реализация.

«Сегодня себестоимость произведенного на российских предприятиях мяса выше розничной цены такого же мяса в европейских магазинах, — считает он. — Покупательная способность в стране все ниже. По среднему чеку можно посмотреть, что люди тратят на продукты питания все меньше, мясо переходит в категорию, не совсем доступную каждому покупателю, спрос переходит на более дешевое куриное мясо».

Негативное влияние на рынок мясного животноводства оказывают эпизоотические угрозы, в том числе и угроза вируса африканской чумы свиней (АЧС), распространившегося этим летом во многих регионах страны. Правительство Ленобласти уже заявило о намерении ликвидировать в 2013 году на малых подворьях более 2 тыс. голов свиней в рамках профилактики АЧС.

«Лучше сразу уничтожить 2 тыс. голов, чем потом уничтожать в разы больше, но на одном только предприятии, — комментирует решение региональных властей президент Мясного союза Ленобласти Александр Орлов. — На крупных предприятиях всегда четко соблюдаются требования ветеринарии. Там сотрудники ходят в халатах и бахилах, а комбикорм проверяется в лабораториях. Если говорить об африканской чуме, то она появляется в основном на мелких подворьях, где свиней кормят различными отходами со столовых, с воинских частей. Это попадает в пищу к животным, и отсюда одна из причин появления африканской чумы. На крупных предприятиях такого быть не может». ■

ВТОРАЯ ЖИЗНЬ МУСОРА

ПРОБЛЕМА УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ СТОИТ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ОЧЕНЬ ОСТРО: ПОМИМО СВОИХ КУБОМЕТРОВ ОТХОДОВ, РЕГИОН РЕГУЛЯРНО СТАЛКИВАЕТСЯ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ ЧТО-ТО ДЕЛАТЬ С МУСОРОМ, КОТОРЫЙ ОБРАЗУЕТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ. 85% ГОРОДСКИХ И 95% ОБЛАСТНЫХ ОТХОДОВ ЗАХОРАНИВАЕТСЯ И СЖИГАЕТСЯ.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

Ежегодно в Ленинградской области образуется 4,3 млн кубометров отходов, в Петербурге — свыше 10 млн кубометров. Среднегодовой прирост объемов образования отходов, по оценкам областных чиновников, составляет 10%, городских властей — 25%. По данным областного комитета по ЖКХ и транспорту, 95% областных отходов захоранивается, не только занимая огромные территории, но и нанося вред окружающей среде.

По данным петербургского комитета по благоустройству, из числа «городского» мусора подвергается переработке лишь 15%. И область, и город планируют в перспективе построить мусороперерабатывающие заводы, однако пока конкретных последствий этих обещаний не наблюдается.

ПЕТЕРБУРГСКИЕ МУСОРНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Пока что жителям пригородных районов Петербурга и особенно населению Ленобласти приходится ежедневно сталкиваться с проблемами из-за мусорных свалок. Например, в теплые дни на севере города население регулярно страдает от запаха нечистот, распространяемого мусорным полигоном «Новоселки». В прошлом году правительство города сообщало, что начать рекультивацию мусорного полигона планируется с 2014 года. Чтобы отказаться от него, было обещано построить к декабрю прошлого года комплекс по переработке и размещению отходов мощностью 420 тыс. тонн в год, в ноябре 2015 года запустить мусороперерабатывающий завод в Левашово, построить полигон в северной части Ленобласти. Первый комплекс открыт не был, работы по строительству завода в Левашово в формате ГЧП в партнерстве с консорциумом Helector S.A. — Aktor Concessions S.A. — Aktor S.A до сих пор не начались. Участок под размещение полигона в Ленобласти пока не найден.

Неудачное направление ветра ухудшает жизнь и в районах, граничащих с югом Петербурга: полигон «Южный» на Волхонке в Ломоносовском районе Ленобласти тлеет даже в зимние месяцы. Этим летом на свалке, на которую регулярно приходится выезжать пожарным, был зафиксирован самый значительный за последние годы пожар. В таких условиях, кроме ставшего уже привычным запаха отходов, жители прилегающих районов страдают и от гари. В Пушкине Центр гигиены и эпидемиологии обнаружил более чем двукратное превышение диоксида азота. Помимо этого, от соседства со свалкой страдает и аэропорт Пулковское: птицы со свалки попадают в шасси и двигатели самолетов, создавая опасные ситуации.

Весной этого года природоохранная прокуратура Ленинградской области установила, что арендатор ЗАО «Завод КПО» размещал на полигоне отходы при отсутствии соответствующей лицензии и



В 2012 ГОДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ОБРАЗОВАНО БОЛЕЕ 10 МЛН КУБОМЕТРОВ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

с грубыми нарушениями природоохранного законодательства. По решению суда арендатор должен был покинуть полигон до конца июня, после чего должна была начаться программа по рекультивации 40-метровой свалки. Однако точных сроков программы по засыпке полигона и его консервации до сих пор нет.

По оценке председателя городского комитета по благоустройству Владимира Абраменко, в 2012 году в Санкт-Петербурге было образовано более 10 млн кубометров твердых бытовых отходов (ТБО). «В настоящее время в Петербурге перерабатывается 15 процентов отходов на двух площадках СПбГУП „Завод по механической переработке бытовых отходов“, расположенных в поселке Янино и на Волхонском шоссе. В городе существуют примеры создания мусоросортировочных комплексов за счет средств частных компаний. Однако в основном предприятия спроектированы для отбора вторичных ресурсов из ТБО и не решают комплексной проблемы переработки отходов», — признает господин Абраменко.

По планам городского правительства мусороперерабатывающий завод в поселке Левашово должен появиться в ноябре 2015 года. Мощности предприятия будут рассчитаны на ежегодную переработку 700 тыс. тонн отходов в год, с применением глубокой сортировки и отбором вторсырья. Оставшаяся часть отходов идет на переработку с выработкой тепловой и электрической энергии. Инвестором строительства в формате ГЧП выступает греческий консорциум Helector S.A. — Aktor Concessions — Aktor S.A. Ранее стоимость завода оценивалась в \$300 млн. Однако пока инвестор до сих пор не приступил к строительству. Причины подобного поло-

жения дел представители консорциума не называют.

Владимир Абраменко сообщил, что в период с 2014 по 2020 год город планирует построить еще три завода по переработке ТБО мощностью 400–600 тыс. тонн в год. «Выбор технологии будет основываться на применении самого передового опыта в сфере переработки отходов, используемого в мире на момент проектирования», — говорит господин Абраменко, не раскрывая никаких подробностей. Построить эти заводы город рассчитывает также в формате ГЧП.

ОБЛАСТНАЯ СОРТИРОВКА

По словам председателя областного комитета по ЖКХ и транспорту Дмитрия Разумова, в октябре в Сосновом Бору будет построен мусоросортировочный завод мощностью 150 тыс. кубометров в год (примерно 30 тыс. тонн). На заводе будет применяться технология первичной селекции: из отходов будет выделяться фракция, которую можно будет использовать как вторсырье, а так называемые «хвосты», которые невозможно переработать, будут захораниваться на Кингисеппском полигоне. Стоимость строительства господин Разумов не называет, поскольку проект завода еще разрабатывается. Получить необходимые согласования в комитете по ЖКХ и транспорту рассчитывают в сентябре этого года. Построить предприятие за месяц, по словам Дмитрия Разумова, возможно, поскольку завод будет блочно-модульным.

На основоборском заводе планируется обрабатывать отходы, образующиеся в самом Сосновом Бору, Кингисеппском и Ломоносовском районах. Также господин Разумов не исключает возможности сортировки на новом заводе части мусора го-

рода Ломоносова, который входит в административные границы Петербурга.

Инвестором нового завода выступает ОАО «Управляющая компания по обращению с отходами в Ленинградской области» (100% акций принадлежит правительству области). По оценкам специалистов, подобное предприятие может стоить \$1,5–2 млн. Переработанную бумагу используют в качестве топлива бетонные заводы, органический мусор — как компост в сельском хозяйстве, пластик и стекло — в строительстве, переработанный металл переплавляется.

В ближайшем будущем Ленобласть планирует построить подобные мусоросортировочные заводы в Ломоносовском, Гатчинском, Тосненском, Всеволожском и Кингисеппском районах. Предприятия будут строиться как за счет ОАО «Управляющая компания по обращению с отходами в Ленинградской области», так и за счет частных инвесторов, если их удастся найти.

В течение ближайших пяти лет областные чиновники рассчитывают отсортировать 70% мусора, который вырабатывается в регионе, за счет строительства новых заводов. По данным комитета по ЖКХ и транспорту, в год на территории области формируется примерно 3 млн кубометров отходов, ежегодный прирост составляет около 10%. Дмитрий Разумов говорит, что каждый год на территории области захоранивается 15 млн кубометров отходов, 10–12 млн из которых привозятся из Петербурга. «Селективный отбор мусора сейчас составляет не более 10 процентов от числа отходов, которые образуются в Петербурге», — замечает господин Разумов.

Генеральный директор корпорации «Механобр-техника» Леонид Вайсберг замечает, что заводы, о которых заявляют областные чиновники, не имеют ничего общего с переработкой мусора. «Это просто сортировка отходов: что можно продать — будут отбирать, а остальное по старинке захоранивать на гниющих полигонах, нашем позоре. Переработка мусора — это в первую очередь обезвреживание опасной субстанции, и это стоит в десятки раз дороже, чем завод по сортировке», — говорит господин Вайсберг.

Эксперт по утилизации отходов Игорь Бабанин замечает, что без отдельного сбора мусора населением такие сортировочные заводы — всего лишь полумера.

РАЗДЕЛЬНЫЙ ПОДХОД СОСЕДЕЙ

Согласно принятой в 2005 году «Концепции обращения с отходами на 2005–2014 годы», еще к 2007 году город должен был перейти на селективный сбор мусора, подразумевающий раздельный сбор отходов разного класса еще на уровне мусорных баков. Авторы концепции рассчитывали, что мусор будет разделяться аж на семь фракций. → 27

СТАВКА НА ВНЕШНОСТЬ

АКТИВНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СТРОИТЕЛЬНЫЙ СЕКТОР НЕ ДАВАЛ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, БОЛЬШОЙ СВОБОДЫ АРХИТЕКТУРНОМУ БИЗНЕСУ — РЫНОК И ТАК СМЕТАЛ ВСЕ, ЧТО ЕМУ ПРЕДЛАГАЛИ. В ТАКИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ ДЕВЕЛОПЕРАМ БЫЛО НЕ ДО АРХИТЕКТУРНЫХ ИЗЫСКОВ. СЕЙЧАС, КАК ОТМЕЧАЮТ АНАЛИТИКИ, РЫНОК ПОСТЕПЕННО НАСЫЩАЕТСЯ И РОЛЬ ВНЕШНЕГО ВИДА ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ НАЧИНАЕТ ИГРАТЬ БОЛЕЕ ЗНАЧИМУЮ РОЛЬ.

РОМАН РУСАКОВ

Но пока интересных проектов в городе крайне мало — несмотря на то, что рынок архитектурного проектирования вроде бы считается высококонкурентным, действительно крупных фирм в городе насчитывается от силы пять-семь.

ЕСТЬ ЛИ ЛИДЕРЫ? Управляющий партнер NAI Becar Projects Владимир Андреев считает, что весь рынок можно поделить на четыре категории компаний. Первая категория — широко известные компании, которые берутся только за громкие проекты; вторая — компании среднего уровня, которые менее разборчивы в выборе заказчика; третья — технические компании, которые выпускают качественную проектную документацию, но не имеют архитектурных амбиций; и, наконец, небольшие молодые креативные компании. «К лидерам рынка относятся компании первой категории, число которых не превышает пяти-семи по городу. Стоит отметить, что разработка уникального проекта элит-класса вне зависимости от сегмента недвижимости будет всегда сложнее и дороже, чем разработка типового проекта. Основными проблемами рынка архитектурных проектов являются общее снижение инвестиционной активности и отсутствие серьезных проектов и крупных инвесторов», — рассуждает господин Андреев.

На рынке архитектурного проектирования объектов коммерческой и жилой недвижимости работает достаточно много компаний, преимущественно это местные мастерские, но также есть и филиалы зарубежных компаний. Основной объем рынка принадлежит местным компаниям.

Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpri, с коллегой из Becar насчет лидеров не согласен: «Явных лидеров на текущий момент нет. Отчасти потому что этот рынок достаточно закрытый. Условно говоря, не все застройщики открывают своих проектировщиков. Очень много некачественных малоизвестных компаний на рынке».

Директор по маркетингу компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая в споре о лидерах пытается найти золотую середину: «Лидеры в каждом сегменте проектируемых объектов (с точки зрения их функционального назначения) отличаются. Могут быть и различные критерии для определения лидеров. Например, среди архитекторов имеются лидеры по проектируемым метрам. Есть архитекторы — лидеры по PR. Встречаются и лидеры, условно говоря, по собственно

архитектуре. Так, если удастся строить больше в центре города, то там бывает чаще востребована интересная архитектура, и этим проектировщикам благодаря имеющемуся уже опыту больше доверяют заказчики. Есть архитекторы, которым не везет с заказчиками, урезающими их бюджеты, и поэтому они просто не могут ничего интересного реализовать. Естественно, этим проектировщикам тяжело доказывать, что они способны в принципе сделать качественную архитектуру. А есть архитекторы, которым везет с заказчиками, не экономящими чрезмерно на каких-то фасадных элементах — дома оказываются более красивыми, привлекают внимание и сразу вызывают интерес к проектировщику. Причем в некоторых случаях заказчик просто не понимает, какие элементы стоят дорого, не может отсеять дорогие и ненужные решения и, таким образом, реализует амбиции архитектора, строя задорого объект. Это ситуация, когда архитекторам везет благодаря недостаточной квалификации заказчиков».

Беслан Берсилов, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», добавляет: «„Строительный трест“ сотрудничает с несколькими крупными организациями: „СМ-Проект“, „М4“, „Пирамида“, „ИТР“, „Темп Проект“, „ЛенНИИпроект“. Кроме того, в сегменте загородного домостроения мы сотрудничаем с зарубежными архитектурными студиями, в частности, со студией ARS Projekt из Эстонии».

Дмитрий Стош, генеральный директор A-Architects (ГК ААГ), добавляет: «Архитектурный и строительный рынок сегодня, к сожалению, сталкивается с проблемой дефицита кадров. Очень сложно найти действительно высококвалифицированных и грамотных архитекторов, которых не нужно обучать и выращивать у себя в компании».

ВЫСТАВИТЬ НА КОНКУРС Сегодня все больше застройщиков для всех своих новых объектов устраивают архитектурный конкурс среди компаний, с которыми сотрудничают.

Зачастую один застройщик сотрудничает с каким-либо архитектором сразу по нескольким проектам. Это связано, в том числе, и с тем, что архитектор со временем начинает лучше понимать потребности конкретного заказчика, а застройщик при этом тратит меньше времени на реализацию проекта за счет сокращения этапа преддевелопмента. Тем не менее обычно компании работают с несколькими

архитекторами, и практически никогда застройщики (если, конечно, масштаб их деятельности не ограничивается возведением одного-двух домов) не отдадут все заказы лишь одному проектировщику. К тому же и у самих проектных бюро есть лимиты по мощностям, и, как правило, они не могут «переварить» весь объем заказов достаточно крупного застройщика.

Проектировщики выбираются разными компаниями по разным критериям. Для кого-то из застройщиков важен денежный вопрос, кто-то особенно ценит четкость и скорость общения с проектировщиком, какие-то компании просто проводят тендеры, обозначая перечень позиций для выбора подрядчика (например, цена, качество архитектуры, предлагаемая квартирография, выход площадей).

Различаются у всех компаний заказчиков и подходы к организации работы с архитекторами. Это вопрос заказчика, как взаимодействовать с проектным бюро — насколько подробное техническое задание давать, осуществлять ли промежуточную приемку работ или принимать всю работу уже на выходе.

Денис Бабаков, коммерческий директор бизнес-единицы «ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад», рассказал: «На постоянной основе мы поддерживаем сотрудничество с 7–8 архитектурными мастерскими и проектными бюро. Среди них ведущие компании в своем сегменте, возглавляемые Евгением Герасимовым, Юрием Земцовым, Евгением Подгорновым, Феликсом Буяновым и другими мэтрами современной архитектуры. Продолжается сотрудничество и с проектными институтами, такими как „ЛенНИИпроект“. Понятие „типовое жилье“ сегодня уходит в прошлое. Если раньше индивидуальная работа архитекторов была востребована прежде всего при разработке элитных проектов, то сейчас мы привлекаем коллективы архитекторов и для разработки проектов жилья массового спроса, выводим на рынок проекты с индивидуальным обликом».

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ТИПА Стоимость проектирования может существенно различаться в зависимости от типа объекта, его размера и сложности. При этом и в рамках одного типа недвижимости стоимость проектирования может существенно различаться — затраты на проектирование одного метра небольшого элитного жилого дома будут существенно выше по сравнению с проектированием крупного дома экономкласса.



СЕГОДНЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ ДЛЯ ВСЕХ СВОИХ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ УСТРАИВАЮТ АРХИТЕКТУРНЫЙ КОНКУРС СРЕДИ КОМПАНИЙ, С КОТОРЫМИ СОТРУДНИЧАЮТ

Игорь Кокорев, заместитель руководителя отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, считает, что обычно стоимость проектирования составляет 4–5% от стоимости создания объекта.

«Все жилые комплексы нашей компании строятся по индивидуальным архитектурным проектам, поэтому стоимость их разработки изначально выше, чем при проектировании стандартного торгового центра или типового жилого дома. Разумеется, конечная цена зависит от характеристик конкретного объекта, его площади, этажности и других факторов. В целом проектирование объекта занимает 3–5 процентов от общего бюджета строительства объекта. Помимо собственно разработки объемно-планировочных решений, фасадов зданий, инженерного обеспечения, конструктива в соответствии с городским Генпланом, а также разработки и утверждения рабочей документации, необходимой для производства работ, в расходы на проектирование входят затраты на изыскательские работы, замеры СЭС, экспертизу», — отмечает Беслан Берсилов.

Главные сложности при проектировании начинаются на этапе согласования проектов, который в настоящее время длится, как считают строители, неоправданно долго (обычно несколько лет) и занимает больше времени, чем даже само строительство.

«Среди положительных и актуальных тенденций этого рынка можно отметить возросшее внимание к архитектуре жилых комплексов как у заказчиков проектов — строительных компаний, так и у их клиентов — покупателей жилья. Для покупателей внешний вид дома может быть не менее важен, чем комфортная квартирография, удобные и функциональные планировки, современные входные группы, качественная инженерия. Эффективное архитектурное решение — еще одно конкурентное преимущество застройщика, возможность выделиться на фоне остальных проектов. Для нашей компании эффективный внешний вид дома тем более важен: „Строительный трест“ возводит свои объекты из кирпича, а из этого материала строить неинтересные проекты было бы просто нелогично. В последние годы по каждому новому проекту наша компания проводит архитектурный конкурс, тем самым создавая здоровую конкуренцию между нашими партнерами — архитектурными мастерскими», — резюмирует господин Берсилов. ■

СТРИТ-РИТЕЙЛ НАБИВАЕТ ЦЕНУ

ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ СТРИТ-РИТЕЙЛА В ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ КОРИДОРАХ ПЕТЕРБУРГА УВЕЛИЧИЛАСЬ, КАК И СПИСОК ОЖИДАЮЩИХ АРЕНДЫ КОМПАНИЙ. НАИМЕНЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ, НАПРОТИВ, ПОДЕШЕВЕЛИ, А ИХ СОБСТВЕННИКИ ГОТОВЫ ИДТИ НА УСТУПКИ АРЕНДАТОРАМ. КРИСТИНА НАУМОВА

О тенденциях и проблемах петербургского стрит-ритейла говорили участники круглого стола «Стрит-ритейл в Санкт-Петербурге: новые реалии сегодняшнего дня», организованного ИД «Коммерсантъ».

Генеральный директор «S.A. Ricci — Санкт-Петербург» Денис Радзимовский констатировал, что в Петербурге сформированы основные торговые коридоры, в которых расположены наиболее востребованные и ликвидные помещения стрит-ритейла. К ним относятся Невский проспект и Большой проспект Петроградской стороны, также в последнее время усилил свое влияние в сегменте стрит-ритейла Московский проспект. Невский проспект с каждым годом утрачивает позиции как торговый коридор. Большинство fashion-операторов переехали в ТРК «Галерея» и ТК «Невский центр», поскольку ставки там ниже, чем на помещения стрит-ритейла, но при этом высока проходимость комплексов. Сейчас нарастает тенденция к увеличению доли заведений общественного питания на Невском проспекте. Что касается fashion-операторов, то на Невском проспекте они в основном открывают флагманские магазины, которые способны обеспечить рекламу бренда. При этом стоит отметить, что ставки на помещения Невского проспекта настолько высокие, что расходы на аренду зачастую не окупаются, и компании идут на убыточные проекты ради создания имиджа с помощью витрин на главной магистрали Петербурга.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЕ ДОРОЖАЕТ Господин Радзимовский отметил, что цены на ликвидные помещения давно достигли докризисного периода и продолжают расти. В основном арендой встроенных помещений интересуются операторы общественного питания и банки.

Дмитрий Абрамов (Jensen Group, генеральный директор «Пассажа») отмечает, что в торговом доме «Пассаж» (Невский, 48) арендные ставки по сравнению с прошлым годом выросли на 16%. «Местоположение на Невском проспекте позволяет нам иметь список ожидания арендаторов. Спрос на помещения сфокусирован на ресторанах, кафе. Больше трети арендаторов после реконцепции будут связаны с „едой“, — говорит господин Абрамов. Он полагает, что у стрит-ритейла в центре города есть еще потенциал для развития. По его мнению, кварталы, примыкающие к Конюшенной площади и Новой Голландии, в случае комплексного развития этих территорий могут стать еще более востребованными.

Заместитель председателя КУГИ Елена Федорова отмечает, что наибольший рост арендной платы показал в прошлом году Московский район. Стоимость помещений с отдельным входом с улицы в Московском районе достигает 13 тыс. рублей за квад-



О ТЕНДЕНЦИЯХ И ПРОБЛЕМАХ ПЕТЕРБУРГСКОГО СТРИТ-РИТЕЙЛА ГОВОРИЛИ УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА «СТРИТ-РИТЕЙЛ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ: НОВЫЕ РЕАЛИИ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЪ»

ратный метр, что на 10% больше показателя годом ранее. Госпожа Федорова констатировала, что у города сравнительно немного помещений стрит-ритейла в собственности. В год, по ее словам, город заключает около 500 договоров аренды. Из них коммерческих помещений только 200, остальные — социальное объекты. Сейчас у Фонда имущества в работе около 400 объектов недвижимости. В этом году планируется выставить на торги на право аренды около 200 объектов. По словам госпожи Федоровой, это будут в меньшей степени ликвидные объекты, без отдельных входов с улицы.

Заместитель директора по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс» Всеволод Щербаков обращает внимание на то, что потеряли в цене за девять месяцев прошлого года помещения, находящиеся в открытой продаже или аренде. В открытых источниках, которые мониторит компания, встречаются как вполне ликвидные, так и менее востребованные помещения. Ликвидные исчезают из списка быстро. Некоторые, в свою очередь, ожидают клиентов по шесть месяцев. В целом можно констатировать постепенное снижение среднего ценового уровня всех предложений, открыто выставленных на рынке. Это объясняется, в том числе, снижением качества открытого предложения вследствие «вымывания» самых ликвидных объектов.

Директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс» Светлана Шалаева подчеркнула, что эти цифры не касаются востребованных помещений в центре, потому что они либо вообще на открытый рынок не попадают, либо держатся на нем очень недолго. «Реальный рост торгового оборота по итогам первого квартала 2013 года по отношению к ана-

логичному периоду 2012 года составил 1,29 процента, что в пределах погрешности. Одновременно с начала 2013 года снижается средний чек по всем типам торговых точек по всей России. Мы также видим снижение количества сделок одновременно с ростом предложения как на жилом рынке, который гораздо крупнее, так и на коммерческом. Вряд ли эти процессы совпали случайно», — говорит госпожа Шалаева.

Денис Радзимовский напоминает, что за последнее время на рынке появились новые предложения вследствие того, что многие предприниматели отказались от своего бизнеса и выставили свои помещения в аренду. «Многие посчитали, что сдавать помещения будет более выгодно. Как следствие, на рынке появились абсолютно новые предложения», — говорит господин Радзимовский. Однако на ликвидных коридорах число предложений не увеличилось, напротив, на наиболее привлекательные помещения существует лист ожидания из арендаторов.

Госпожа Федорова отметила, что в прошлом году около 4 тыс. арендаторов купили у города объекты и изменили их функции, что также привело к появлению на рынке аренды новых помещений.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА Денис Радзимовский рассказывает, что ранее многие инвесторы считали, что можно выиграть за счет покупки квартиры на первом этаже, если сдавать ее как коммерческое помещение. Впрочем, позиция некоторых бизнесменов изменилась, поскольку такая схема стала рискованной. На текущий момент целесообразнее покупать коммерческие помещения на первых этажах в новостройках.

Ведущий аналитик ГК «Город» Дмитрий Малеванный констатирует спрос на ком-

мерческие помещения в новостройках. По его словам, в прошлом году компания продала 30 коммерческих помещений в строящемся жилом комплексе «Ленинский Парк». Стоимость таких помещений достигала 90–100 тыс. рублей за квадратный метр. В жилом комплексе «Прибалтийский», который сейчас также строит компания, еще до старта продаж сформировался список ожидания из потенциальных покупателей коммерческих помещений, говорит господин Малеванный. В настоящее время встроенные помещения в ЖК «Прибалтийский» продаются по цене 100–120 тыс. рублей за квадратный метр.

Эксперты отмечают, что перевод жилой функции в коммерческую занимает от года до полутора. В спальнях районах наблюдается активный перевод квартир на первых этажах в нежилой фонд. Параллельно происходит организация отдельных входов с улицы. В таких проектах важно, чтобы перевод состоялся как можно быстрее, отмечают участники рынка.

Руководитель отдела по работе с недвижимостью компании «Балтийский монолит» Светлана Петрова отмечает, что не всегда встроенные коммерческие помещения в новостройках пользуются клиентским спросом, поэтому иногда девелоперу целесообразнее перевести их в жилой фонд для последующей продажи. Кроме того, бывают ситуации, когда спрос на квартиры в жилом комплексе гораздо выше, чем на коммерческие помещения, и это также может послужить основанием для перевода собственником офисов в жилье. Госпожа Петрова констатирует, что процедура перевода помещений из жилых в жилые — длительный, многоэтапный процесс, занимающий не меньше года.

Денис Радзимовский отмечает, что интерес небольших частных инвесторов к помещениям на первых этажах возрастает, когда становится известно о строительстве в непосредственной близости станции метро. Однако делать ставки только на метро крайне рискованно, потому что сроки его строительства зачастую могут сдвигаться.

Начальник группы организации офисов банка «Хоум Кредит» Евгений Козлов рассказывает, что банки заинтересованы в помещениях на первых этажах, но при этом сталкиваются с рядом проблем. Во-первых, в нежилых помещениях, расположенных в жилых домах, сложно делать перепланировки. Во-вторых, существует дефицит электроэнергии. «Зачастую при аренде особо высоколиквидных помещений банк вынужден совместно с собственником брать обязательства по увеличению мощности, по приведению в норму документации. Если же у собственника с документами все в порядке, он начинает завышать ставку», — говорит господин Козлов. → 22

21 → Директор по развитию компании «Отделстрой» Юлия Тагильцева рассказывает, что в жилом комплексе «Новый Оккервиль» запроектировано 50 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. При этом застройщик принял решение не продавать их, а сдавать в аренду, чтобы регулировать их целевое использование. «У нас уже открыты аптеки, магазины, супермаркет, фитнес-центр; готовятся к открытию отделение Сбербанка, McDonald's. Дополнительно разрабатываем концепцию торгового центра с учетом уже имеющейся концепции стрит-ритейла», — говорит госпожа Тагильцева. Она признает, что такая продуманная инфраструктура повышает привлекательность жилого комплекса в глазах потребителей.

ПРЕТЕНЗИИ К СОБСТВЕННИКАМ Консультант по развитию бизнеса Subway в Северо-Западном регионе Татьяна Богомякова рассказывает, что часто сталкивается с нежеланием собственников решать проблемы их помещений, в том числе, с недостатком электрических мощностей. Кроме того, арендодатель, как правило, старается не заключать договоры на период дольше 11 месяцев. Это совершенно невыгодно арендатору, говорит госпожа Богомякова. Для окупаемости любого проекта нужно как минимум два года. В этот период необходимо иметь возможность прогнозировать затраты, однако по истечении 11 месяцев арендодатель вполне может поднять вопрос о повышении ренты.

Денис Радзимовский отмечает, что сегодня наиболее востребованы помещения небольшой площади, 50–70 кв. м. Более серьезные игроки, в том числе федеральные, интересуются помещениями площадью 150–300 кв. м. Третья категория наиболее востребованных помещений — 500–600 кв. м. Такие помещения, как правило, арендуют ресторанные сети, центры услуг. Ликвидность таких помещений высока, поэтому арендодатель может позволить себе выбирать арендаторов и не брать на себя обязательства по ремонту помещения.

Участники рынка отмечают, что сегодня арендодатели все чаще при заключении договоров аренды прибегают к услугам юристов. Максимум внимания уделяется согласованию коммерческих условий, говорит советник юридической фирмы Vorenius Майя Петрова. «В коммерческую часть необходимо включать все дополнительные расходы, в том числе на рекламные вывески, на дополнительные мощности. При аренде встроженных помещений в жилом доме надо учитывать, что есть собственники квартир и жильцы, и их интересы должны быть соблюдены. В противном случае в будущем не избежать конфликта», — говорит госпожа Петрова.

Эксперт подчеркивает, что есть масса других важных вопросов, на которые стоит обращать внимание. Например, при заключении договора аренды важно описать предмет договора, описать его характеристики, оговорить нюансы, связанные с возможной перепланировкой. Кроме того, логично заключать договор аренды после получения права собственности арендодателем. Некоторые предпочитают пренебречь этими рисками, если нужно быстрее начать деятельность, сделать ремонт помещения, констатирует Майя Петрова. ■

ДВЕ ОПОРЫ ДЛЯ ТУРИСТА

ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА, НЕСМОТЯ НА РАЗЛИЧНЫЕ ГОРОДСКИЕ ПРОГРАММЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ТУРИСТОВ, ОСТАЕТСЯ СЛАБЫМ МЕСТОМ В ГОРОДСКОЙ ЭКОНОМИКЕ. РЫНОК РАЗВИВАЕТСЯ НЕРАВНОМЕРНО, А БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ СТАБИЛЬНЫМ РЕСУРСОМ, ГЕНЕРИРУЮЩИМ ПРИЛИЧНЫЙ ПОТОК ТУРИСТОВ, УЖЕ МНОГИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ ОСТАЮТСЯ ИСТОРИЯ И АРХИТЕКТУРА.

РОМАН РУСАКОВ

Через несколько дней Петербург будет принимать одно из крупнейших международных мероприятий — саммит G20. Аналитики пытаются понять, что даст подобное мероприятие городу. С одной стороны, на несколько дней транспортное сообщение Петербурга с другими регионами и странами будет парализовано — особенно это касается воздушных рейсов. С другой, определенно такие мероприятия повышают интерес к городу у будущих туристов. Однако просто привлечь туристов мало. Необходимо создать условия, при которых они захотят вернуться сюда и будут советовать посетить город друзьям и близким.

ИНТЕРЕС ЕСТЬ На сегодняшний день Санкт-Петербург остается одним из самых главных туристических центров России, который ежегодно посещают примерно 7 млн человек. Основную долю туристического потока составляют туристы из Китая, Индии, Израиля, стран Восточной Европы, также отмечается рост интереса к Санкт-Петербургу со стороны российских туристов.

«Туристы из Западной Европы очень интересуются и Россией, и Петербургом в частности, но, побывав здесь, не стремятся приехать к нам снова. В отличие от городов с развитой гостиничной и прочей инфраструктурой, Петербург пока не может предложить гостям из Европы сервис за адекватные деньги», — сетует Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора компании «НДВ СПб».

Пока индустрия гостеприимства в Северной столице развита неравномерно. Так, о ресторанной сети можно говорить с удовлетворением — в городе достаточно много точек общепита на разный вкус и кошелек с вполне комфортным уровнем обслуживания. Этого не скажешь о гостиничной индустрии: в Петербурге катастрофически не хватает гостиниц экономкласса с хорошим уровнем сервиса.

Вячеслав Ефремов говорит: «Значительная часть туристов выбирает не проживание в гостиницах, а дешевые хостелы и сдающиеся посуточно квартиры. При этом наблюдается дефицит качественных трех- и четырехзвездочных гостиниц по доступным ценам».

«При огромном выборе музеев и театров, где можно получить информацию и впечатления, в Петербурге очень мало мест, где ею можно поделиться, обменяться эмоциями и впечатлениями. Не хватает специально обустроенных общественных пространств, где людям могло бы быть удобно общаться, проводить время по интересам. И, к сожалению, Петербург пока неудобен для посещения туристов с детьми. Мало детских клубов, интерактивных пространств, не во

всех отелях и ресторанах предусмотрены детские комнаты», — рассуждает Андрей Иванов, генеральный директор Megapolis Property Management.

«В Санкт-Петербурге не хватает информационных бюро для туристов, в которых они могут получить необходимую информацию. Иностранцам довольно трудно ориентироваться в городе и особенно в пригородах без сопровождения, так как недостаточно продуманы навигационные таблички и маршруты», — согласен с коллегой господин Ефремов.

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, полагает, что препятствием для туристов также является визовый режим (оформление виз для въезда в Россию — довольно длительная, дорогая и запутанная процедура для большинства иностранных туристов, этот аспект, впрочем, от городских властей не зависит. — **ВГ**); завышенные, по сравнению со странами Европы, цены на гостиничные услуги; малое количество гостиниц туристского класса («две звезды», «три звезды»); несоответствие транспортной инфраструктуры международным стандартам.

«На наш взгляд, очевидно, что городскому правительству стоит активнее подключиться к организации туризма, а не только частным фирмам, тогда бы больше средств от этой отрасли поступало в казну. Скажем, в Москве при участии властей разработаны пешеходные маршруты по центру с реорганизацией движения транспорта — для безопасности проходов. Сейчас запретили парковку внутри Бульварного кольца — машин стало меньше. Почему бы и Петербургу не воспользоваться подобным опытом? То есть как-то урегулировать нагрузку на дорожную сеть», — добавляет господин Иванов.

В ОБЩЕМ ТRENDE Вместе с индустрией гостеприимства неравномерно развивается и рынок отелей. Директор департамента маркетинга и консалтинга NAI Besar в Санкт-Петербурге Ольга Шарыгина говорит: «В настоящий момент российский гостиничный рынок развивается неравномерно, но в то же время можно отметить и положительные перспективы. В первом полугодии 2013 года номерной фонд качественных гостиниц (категории „три“, „четыре“ и „пять звезд“ свыше 50 номеров) не изменился и составил 17 409 номеров в 82 гостиницах Санкт-Петербурга. Во втором полугодии ожидается выход на рынок нескольких международных операторов, появление которых будет способствовать развитию гостиничного бизнеса. Нестабильное положение на рынке трех-, четырех- и пятизвездочных гостиниц связано с развитием рынка недорогого жилья. Бюджетное проживание в двух-, трехзвездочных гостиницах и хостелах перетягивает на себя значительную часть спроса».

По прогнозам NAI Besar, к концу 2013 года номерной фонд гостиниц пополнится на 772 номера, в 2014-м — на 678 номеров, а в 2016-м — на 615 номеров, то есть ожидается рост в пределах 3,5–4,5% в год. Данные показатели позволяют сделать прогнозы о положительных перспективах развития рынка на ближайшее время.

Рустам Доминов, управляющий партнер, директор направления гостиничного строительства компании STEP, перечисляет новые проекты: «С начала этого года были получены разрешения на ввод в эксплуатацию еще трех гостиничных объектов общей площадью чуть более 11,5 тыс. кв. м. Это реконструированные здания на улице Рубинштейна, 7, корп. 2, лит. А (инвестор — ООО „Технострой“), и набережной реки Фонтанки, 40/68, лит. Б (ООО „Автокомбалт“). Кроме того, компанией „Биокоор“ был построен гостиничный комплекс на улице Савушкина, 104, лит. А. Среди самых ярких и ожидаемых открытий — luxury-отель Indigo на улице Чайковского, 17 (119 номеров), Golden Tulip на Киевской, 5 (235 номеров), а также несколько гостиниц в зоне Пулково — в районе строящегося выставочно-конгрессного комплекса „Экспофорум“ и нового терминала аэропорта. Здесь, в частности, должны открыться первые в Петербурге отели под брендом Hilton».

«На 2014 год пока запланировано строительство трех отелей, два из которых будут категории „три звезды“, а один — „пять звезд“. Оператором двух выступит Hilton Worldwide. Номерной фонд планируется увеличить на 678 номеров. В 2016 году расширится присутствие оператора Accor, появится второй отель под брендом Ibis. Новая гостиница будет представлена в категории „четыре звезды“ на 165 номеров. Также Plaza Lotus Group Ltd планирует перестроить здание казармы Павловского полка и здание Конюшенного ведомства под отели с номерным фондом 200 и 70 номеров. Следовательно, прогнозное значение на 2016 год составляет 615 номеров», — рассказали в NAI Besar.

Управляющий директор PM NAI Besar в Санкт-Петербурге Наталья Скаландис добавляет: «Важным аспектом развития гостиничного сектора Петербурга является рост популярности сегмента апартаментов. Сегодня в Петербурге насчитывается 458 апартаментов — это четыре крупных апарт-отеля и гостиница с апартаментами. К 2014–2016 годам к выходу запланировано шесть новых проектов. Являясь достаточно привлекательным объектом для потенциальных инвесторов, апартаменты будут пользоваться большим спросом, поскольку в Петербурге присутствует значительная по численности категория людей, готовая вкладывать средства в понятные и серьезные проекты». ■

«ПЕРВЫЙ ПРОЕКТ МЫ НАЧИНАЛИ КАК СПАСАТЕЛЬНУЮ ОПЕРАЦИЮ»

ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ АКТИВНО ПРИВЛЕКАЕТ СТРОИТЕЛЕЙ. ТОЛЬКО ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД В ОБЛАСТИ ВЫВЕДЕНО В ПРОДАЖУ БОЛЕЕ 1 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ. ЧТО ИНТЕРЕСУЕТ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ТЕРРИТОРИЯХ ЗА КАД, КОРРЕСПОНДЕНТУ ВВГ НИКОЛАЮ ВОЛКОВУ РАССКАЗАЛ ВИКТОР ОСОКИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИИ O2 DEVELOPMENT.

BUSINESS GUIDE: Вы реализуете большой проект в районе станции метро «Девяткино». Чем интересна эта локация?

ВИКТОР ОСОКИН: Конкуренция в Девяткино достаточно высокая. Здесь сейчас представлены все крупнейшие застройщики, да и не крупнейшие тоже. Я считаю, что для потребителя это большой плюс — у него есть выбор, застройщики за него борются и делают более интересные предложения. К таким предложениям я отношу в первую очередь жилье с отделкой. Еще три-пять лет назад в городе подобных предложений были единицы, сейчас же их множество, причем, с разным качеством, разной начинкой. Кроме того, теперь девелоперы начинают конкурировать за счет окружающей инфраструктуры. Застройщики начинают заниматься ею не в последнюю очередь, а по мере продвижения проекта, так как понимают, что это важный фактор при принятии решения о покупке квартиры.

При принятии решения о покупке жилья экономкласса люди прежде всего смотрят на две вещи: на стоимость жилья и на расстояние до метро. Все остальные критерии меркнут по сравнению с этими. Транспортная доступность — один из главных факторов принятия решения. Другое дело, что и этот фактор можно «перебить» ценой, сделав недорогое жилье в 30–50 км от города. Пока в Петербурге подобных проектов нет, но пример Московской области говорит, что такое вполне возможно.

BG: Насколько меняется квартирография в связи с конкуренцией?

В. О.: Здесь все диктует рынок. Понятно, что застройщику проще сделать большое количество трехкомнатных квартир. Но в экономклассе они просто не будут востребованы. А какой застройщик в здравом уме будет строить то жилье, которое не продается?

Но рынок растет, 90% граждан хотят улучшить свои жилищные условия. У нас есть интересное наблюдение: когда мы начинали проект «Самое сердце», нас консультировали маркетологи, которые предлагали квартирограммы, ориентированные в основном на небольшие квартиры. И в итоге их прогноз не сбился. Получилось, что на стадии котлована у нас скупили все двух- и трехкомнатные квартиры. И все оставшееся время мы торговали однокомнатными квартирами и студиями. А, к примеру, в Мурино ситуация обратная: за несколько месяцев продаж у нас продано всего несколько трехкомнатных квартир, зато активно продаются небольшие квартиры.

Район Мурино-Девяткино сейчас вообще крайне интересен. Еще три-четыре года назад здесь в основном покупали квартиры по одной причине — потому что тут дешево. Да и застройщики присматривались к району, взвешивали — входить в проекты или нет. Но сейчас здесь реализуется мно-



СЕРГЕЙ СЕМЕНОВ

го новых красивых проектов, с хорошей инфраструктурой, с магазинами, садиками, школами, поликлиниками. Так что, полагаю, через некоторое время район станет достаточно престижным. Например, в нашем квартале мы намеренно говорим о дополнительных преимуществах, которые получат его будущие жители. Мы в своем проекте предлагаем больше привлекательных факторов, нежели только низкая цена и близость от метро.

BG: Какие, например?

В. О.: Например, экологичность. «Зеленое» строительство только вступило на территорию России, и мы решили занять эту нишу. Всегда выгодно быть в числе первых, через 15–20 лет устойчивое экологическое строительство станет нормой, этим никого нельзя будет удивить. Сейчас нами уже интересуются как экспертами в этом направлении. Да и нас «зеленое» строительство тоже увлекло: к концу года планируем получить международный экологический сертификат BREEAM, подтверждающий экологичность нашего проекта «Силы природы».

BG: Почему именно BREEAM, а не LEED или отечественный аналог?

В. О.: BREEAM — система сертификации английского происхождения, которая позволяет оценивать экологичность объекта с учетом особенностей местного законодательства, экономики и климата, в этом отношении она несколько удобнее, чем LEED. Отечественным аналогам пока не хватает системности, есть много разных, но все они уделяют внимание какому-то одному аспекту или группе аспектов. Да, пока это сырой продукт, но работа идет, и мы тоже хотим быть к ней причастны — в этом месяце вступили в Совет по экологическому строительству — наши экологи будут принимать участие в его деятельности. Так что

если появится российский стандарт международного уровня, мы первые об этом узнаем. И, возможно, даже сертифицируем один из наших домов — в «Силах природы» их 16.

BG: Многие эксперты говорят о наступлении стагнации на рынке недвижимости. Вы согласны с такой оценкой?

В. О.: Если судить по нашим продажам, кризиса и стагнации нет, мы держимся на уровне результатов прошлого года. Понятно, что летом происходит традиционный спад продаж, но он не больше, чем в прошлом году.

Другой вопрос, что на сегодняшний момент потребителю сложно разобраться в ситуации на рынке. Раньше все было просто: есть несколько крупных компаний, они все строили более или менее похожие проекты. Сейчас все по-другому. У каждой компании есть свои концепции, подходы к строительству жилья, разные схемы оплаты. Так что человеку есть над чем подумать. Появилось много дополнительных опций, которые надо оценить, сравнить... В итоге на сегодняшнем рынке увеличилась роль продавца. Уже недостаточно просто сказать: «Покупай только у нас, а если не нравится, то свободен». Необходимо подробно и качественно рассказать о проекте, о его преимуществах. И только тогда покупатель примет решение. Плюс ко всему застройщик должен внимательно отслеживать рынок и предлагать все новые дополнительные возможности, которые могут заинтересовать покупателя. К примеру, в своем проекте «Силы природы» мы сейчас выводим на рынок квартиры с чистовой отделкой, а вскоре и с мебелью. Такого предложения на рынке практически нет. Сейчас, по нашему мнению, это абсолютно обоснованный и востребованный продукт.

Застройщик имеет возможность привлечь к мебелировке профессионалов (дизайнеров, отделочников, поставщиков мебели) и за счет этого порождать лаконичные и правильные решения. И цена подобных решений за счет массовости будет для потребителя гораздо меньше, чем если бы он делал все сам.

Это европейский опыт передачи квартиры с мебелировкой, но, полагаю, в России он тоже приживется. Главное преимущество: человек, покупая квартиру, твердо знает сумму, которую он потратит на покупку. Наша цель сделать так, чтобы человек получал уже законченный продукт. Кроме того, покупатель не переезжает в дом с постоянно идущим у соседей ремонтом, который может завершиться и через два, и через три, и пять лет... А это тоже имеет большое значение для новоселов.

BG: Насколько востребован этот продукт — квартиры с мебелью?

В. О.: Квартиры с отделкой мы уже начали продавать — с 1 августа, с мебелью — чуть

позже, так что пока итогов подвести не получится. Но все фокус-группы говорят о том, что квартиры с отделкой и мебелью будут востребованы. По нашим опросам, примерно пятая часть всех покупателей готова купить подобное жилье.

BG: Известная проблема областных строек — это инженерная инфраструктура. У вас такие проблемы возникают?

В. О.: Нет. По каждой из сетей выбраны свои решения. Так, в частности, для системы канализации мы выбрали решение строить локальные очистные сооружения. Да, это выйдет дороже, но зато мы уверены, что наш комплекс будет своевременно подключен и не будет наносить урон окружающей среде.

BG: Вы реализуете проекты через жилищный кооператив, а не через договор долевого участия. С чем связано такое решение?

В. О.: По жилому комплексу «Самое сердце» в Пушкине это было единственно возможное решение. Что касается «Сил природы», это уже осознанный выбор. Обе формы одинаково законны, но ЖСК более гибко, например, есть возможность предоставлять покупателям более разнообразные рассрочки и отсрочки платежей. В том числе и уже после сдачи дома. Он позволяет покупателю уже заехать и жить в квартире, продолжая за нее платить. По договору ДДУ это невозможно. Второе: кооператив является формой реализации проекта и не позволяет использовать средства покупателей на другие цели, кроме как на строительство дома. Все достаточно понятно и прозрачно. В планах еще одно ноу-хау: нотариальное заверение реестра пайщиков, чтобы повысить надежность и гарантировать отсутствие двойных продаж.

BG: Строительство ЖК «Самое сердце» в Пушкине практически завершено. Как оцениваете первый опыт?

В. О.: Первый проект в Пушкине мы начинали как некоторую спасательную операцию. Был недострой, у которого в течение трех-пяти лет ничего не происходило. В результате был риск появления обманутых дольщиков. К решению этой проблемы привлекли нас. В итоге получился достаточно интересный проект, нам удалось разрешить все проблемы. Это был хороший опыт.

На рынке мы достаточно давно, но до последнего времени занимались в основном подрядной и генподрядной деятельностью при строительстве как социальной, так и коммерческой недвижимости. В определенный момент мы поняли, что уже набрали достаточно компетенции для того, чтобы реализовать себя как самостоятельный застройщик. Вышли на рынок, приобрели участки земли, разработали проекты, начали строить. Сейчас продолжаем формировать свой земельный банк — ищем новые проекты. ■

МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

ПРАВИТЕЛЬСТВО СТРАНЫ УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД ДЕКЛАРИРУЕТ ПОЛИТИКУ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ОДНАКО ПРИ ПОПЫТКАХ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ, СПОСОБНЫХ СНИЗИТЬ ИЗДЕРЖКИ НА ПОТРЕБЛЕНИЕ ЭНЕРГИИ, БИЗНЕС СТАЛКИВАЕТСЯ С АДМИНИСТРАТИВНЫМИ ПРЕПОНАМИ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

О том, насколько успешно продвигается внедрение энергоэффективных технологий, говорили участники круглого стола «Энергоэффективность в России: миф или реальность?», организованного ИД «Коммерсантъ».

Название круглого стола хорошо показывает отношение к системе повышения энергоэффективности. Первая половина встречи была отведена в основном под перечисление причин, которые энергоэффективность сдерживают. Как и любое другое изменение, оценка энергоэффективности производится на основе базовых показателей. Однако, по словам руководителя группы по проектам в ТЭК юридической фирмы Vegas Lex Александра Лаврентьева, государство не знает точных цифр потребления энергетических мощностей: «Если мы говорим об энергоэффективности, то самый простой инструмент — это банальный учет». По его мнению, потенциал энергосбережения велик. В доказательство партнер Vegas Lex Михаил Сафаров приводит данные с сайта Минэнерго о том, что в среднем по стране доля энергопотерь составляет около 35%. Основными барьерами, сдерживающими развитие энергоэффективности, Александр Лаврентьев называет недостаток мотивации, информации, опыта финансирования проекта, а также недостаток организации и координации.

Начальник управления перспективного развития комитета по энергетике и инженерному обеспечению Санкт-Петербурга Анатолий Тарасов говорит о том, что комитет действует пока только в тех направлениях, где создан набор инструментов, известен механизм их использования и понятен результат.

«Только в марте на сайте Минэнерго появилась возможность посмотреть данные по итогам анализа энергетических паспортов, — подтверждает он запаздывание появления возможности получения данных и для городских властей. — По данным Ростехнадзора, на территории Санкт-Петербурга 4447 юрлиц подлежат обязательному энергетическому обследованию. Большинство энергетических паспортов направлено в Минэнерго, но с приемом энергетических паспортов имеются проблемы. Связано это не только с качеством паспортов, но и с тем, что Минэнерго трудно преодолеть резкое увеличение их количества к концу срока приема». Анатолий Тарасов рассказал, что комитет столкнулся и с проблемой

отказа граждан от установки приборов учета в многоквартирных домах, хотя на сегодня 88% многоквартирных домов уже оборудованы приборами учета. «Уровень потребления по приборам учета по электричеству и по воде близок к 96 процентам, а по теплу — к 60 процентам», — приводит он статистические показатели.

Господин Тарасов замечает, что при реализации региональной программы повышения энергоэффективности Петербург пошел по отличному от других регионов пути. «У нас муниципальная программа не разрабатывается, так как в пределах муниципалитета будет тяжело подсчитать топливно-энергетический баланс. К сожалению, не в полной мере создан статистический инструмент для расчета целевых показателей, что снижает достоверность результатов. Так, в отчете ФГБУ „Аналитический центр при правительстве Российской Федерации“ Санкт-Петербург отнесен к числу регионов с угрозой энергодифицита, — с недоумением улыбкой рассказал он. — Кроме того, региональная программа пока не является расходным обязательством бюджета и финансируется за счет долгосрочных целевых программ и планов мероприятий». Промышленность, которая потребляет треть энергетических ресурсов, к сожалению, пока остается темным пятном, поясняет он сложность в расчетах.

Начальник управления развития ТЭК и потребительского рынка комитета по тарифной политике Санкт-Петербурга Алексей Радько напомнил, что год назад на территории Санкт-Петербурга были разработаны, утверждены руководителями организаций и согласованы всего две программы энергосбережения. Указанная ситуация связана с тем, что разработка программ энергосбережения должна осуществляться по итогам проведения энергетических обследований (срок завершения первого из них в соответствии с Федеральным законом — 31.12.2012). Таким образом, после завершения проведения в 2012 году энергетических обследований и получения энергетических паспортов организациями разрабатываются и утверждаются программы энергосбережения с началом реализации в 2013 году.

На сегодня из 146 регулируемых организаций 36 организаций провели энергетические обследования своих энергетических объектов. Более 70 организаций сформировали, утвердили и направили



ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА КРУГЛОГО СТОЛА «ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ В РОССИИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?» БЫЛА ОТВЕДЕНА В ОСНОВНОМ ПОД ПЕРЕЧИСЛЕНИЕ ПРИЧИН, КОТОРЫЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ СДЕРЖИВАЮТ

на согласование в комитет по тарифам Санкт-Петербурга программы энергосбережения.

На сегодняшний день комитетом по тарифам Санкт-Петербурга согласованы 24 программы энергосбережения регулируемых организаций на общую сумму 17,586 млрд рублей (из них по электроэнергии на сумму 9,237 млрд рублей).

«Экономический эффект от реализации программ по всем видам деятельности составляет 2,725 млрд рублей. Срок окупаемости мероприятий согласованных программ составляет от двух до восьми лет», — говорит господин Радько.

Основной проблемой в разработке и утверждении программ энергосбережения, по его словам, является то, что организации хотят реализовывать мероприятия программ только за счет тарифных источников и не хотят использовать прибыль от нерегулируемых видов деятельности.

Сейчас наступил тот момент, когда ресурсоснабжающие организации обязаны за свои средства с пятилетней рассрочкой установить приборы учета тепловой энергии, холодного водоснабжения, тепловой энергии и газа, поясняет генеральный директор холдинга «Теплоком» Александр Малютин. «Дальше ни одна из этих организаций не разрабатывает мероприятия, чтобы впоследствии централизованно собирать информацию с этих узлов учета», — объясняет он проблему. «Российское энергетическое агентство» пытается создать систему ГИС (государственная информационная система) по сбору всей информации, которая поступает с узлов учета, рассказывает господин Малютин. «Была хорошая идея сделать это пока в бюджетной сфере для муниципальных объектов, чтобы можно было понять и оценить, насколько реально снижение затрат (закон говорит, что на 3 процента). При использовании систем погодозависимого регулирования в бюджетной сфере можно добиться экономии от 25 до 40 процентов», — полагает Александр Малютин. Он считает неверным то, что по законодательству ресурсоснабжающие организации зачастую устанавливают приборы

учета сами и в дальнейшем стараются эти же узлы обслуживать.

Вторая часть встречи была посвящена разъяснению, как на практике возможно применить положения действующей нормативной базы, чтобы снизить издержки на энергопотребление.

Правила озвучил Андрей Максимов, начальник отдела развития нормативной базы отрасли Министерства энергетики РФ. Первым делом, по его словам, стоит проверить договор энергоснабжения на предмет того, что он соответствует 442-му постановлению, в котором прописаны все существенные условия такого договора. «Прежде всего это касается оплаты отклонений. В предыдущих правовых актах была обязанность не только обеспечить почасовой учет потребления электроэнергии, но и вести планирование. И по итогам месяца оплачивать отклонения от плана. С 2011 года это обязательство исключено полностью, и гарантирующему поставщику потребитель не должен ничего заявлять. Оплаты отклонений нет», — поясняет господин Максимов. Существенной мерой снижения стоимости электроэнергии для крупных потребителей также является необходимость снижать энергопотребление в определенные часы, так как сейчас крупные потребители оплачивают мощность как среднее потребление за месяц. «Необходимо отметить, что в соответствии с 442-м постановлением расчеты с 1 июля 2013 года для крупных потребителей (мощности 670 киловатт и выше) обязаны проводиться с использованием почасового учета. Никаких плат за опломбирование этого прибора не взимается. Ввод в эксплуатацию приборов учета предельно упростили», — рассказывает господин Максимов, объясняя, что теперь он производится в уведомительном порядке. Для мелких потребителей достаточно интегрального учета. Однако при отсутствии приборов учета расчет будет производиться по максимальной величине потребленной мощности, что, по задумке Минэнерго, послужит дополнительной мотивационной мерой, чтобы потребители устанавливали приборы учета в срок. ■

ПОЛУЧИТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ЖИЛКУ

РОССИЙСКОЕ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПОЛУЧИЛО СЕРЬЕЗНОЕ РАЗВИТИЕ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРИЗНАЮТ, ЧТО РОССИЙСКИЕ БИЗНЕС-ШКОЛЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ УЧАСТВУЮТ В МЕЖДУНАРОДНОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ 46% РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИИ СВОИХ СОТРУДНИКОВ И ГОТОВЫ ПОЛНОСТЬЮ ИЛИ ЧАСТИЧНО ЕГО ОПЛАТИТЬ. КРИСТИНА НАУМОВА

Директор программ Executive MBA Высшей школы менеджмента СПбГУ (ВШМ СПбГУ) Игорь Баранов рассказывает, что к понятию «бизнес-образование» можно отнести всю группу образовательных программ, от бакалавриата и магистратуры до аспирантуры MBA/EMBA, которая готовит к управленческой карьере.

Академический координатор программ для руководителей Executive Education ВШМ СПбГУ Ольга Удовиченко констатирует, что состояние бизнес-образования в России сегодня крайне неоднородно. «Есть большое количество факультетов в университетах и институтах, которые занимаются бизнес-образованием, а также филиалы и представительства западных университетов, учебные центры консалтинговых фирм, огромное количество частных тренинговых компаний. Уровень бизнес-образования у всех игроков рынка абсолютно разный», — говорит госпожа Удовиченко. По ее словам, единственное, чем сегодня можно руководствоваться в России для понимания уровня бизнес-образования той или иной организации, — это западные рейтинги и международные аккредитации. Российская система аккредитаций и рейтингов пока находится в стадии становления.

ПОПУЛЯРНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В Петербурге, по оценкам Ольги Удовиченко, рынок бизнес-образования более равномерный, но все равно отстает от уровня европейских стран. Игорь Баранов напоминает, что система бизнес-образования в современном виде сложилась в США. При этом на сегодня разные страны, в том числе и Европы, в различной степени прошли путь по созданию у себя системы бизнес-образования. «В этом смысле путь, который прошла Россия за последние два десятилетия, очень впечатляющий. Начав с нуля, с полного отсутствия бизнес-школ, мы сейчас пришли к ситуации, когда как минимум одна бизнес-школа страны имеет институциональную аккредитацию EQUIS, что ставит ВШМ СПбГУ на один уровень с ведущими международными бизнес-школами», — говорит господин Баранов. При этом дифференциация европейских стран по уровню бизнес-образования колоссальна, констатирует он. «Например, система французского бизнес-образования известна во всем мире, но в соседней Германии бизнес-образование представлено практически только в классических университетах, с трудом можно назвать две-три немецкие бизнес-школы, имеющие значение в мире», — рассуждает собеседник издания.

Последние годы наблюдаются две основные тенденции в бизнес-образовании, рассказывает господин Баранов. Во-первых, растет популярность



ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧЕМ СЕГОДНЯ МОЖНО РУКОВОДСТВОВАТЬСЯ В РОССИИ ДЛЯ ПОНИМАНИЯ УРОВНЯ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, — ЭТО ЗАПАДНЫЕ РЕЙТИНГИ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ АККРЕДИТАЦИИ

магистратуры по направлению «менеджмент». В более выигрышном положении оказались вузы, которые изначально стремились создать программу высокого уровня, которая была бы максимально интернациональна и обеспечивала бы студентов всеми видами и формами поддержки не только в процессе образования, но и в последующем трудоустройстве. «Используя общепринятые во всем мире критерии отбора на магистерские программы GMAT и TOEFL, мы имеем достаточно большой спрос на программу по менеджменту и высокий конкурс на имеющиеся у нас 90 бюджетных мест магистратуры», — говорит господин Баранов.

Вторая тенденция в бизнес-образовании, по его словам, — это продолжение процесса дифференциации бизнес-школ или университетов по сег-

ментам. «Условно можно выделить премиальный сегмент, куда относятся программы по бизнес-образованию высокого уровня, и сегмент низкого уровня, в котором предлагают программы среднего или низкого качества. В этом году на эту дифференциацию работало и то, что Министерство образования резко сократило наборы на бизнес-программы в те учреждения, для которых они являются непрофильным направлением, например в технические вузы», — рассказывает Игорь Баранов.

Игорь Баранов рассказывает, что ВШМ СПбГУ в рамках программы бакалавриата предлагает два направления: «Государственное и муниципальное управление» и «Менеджмент», в котором выделяются профили «международный менеджмент», «маркетинг», «финансовый менеджмент»,

«информационный менеджмент», «управление человеческими ресурсами», «логистика». На уровне магистратуры предлагаются программы «международный бизнес», «корпоративные финансы», «информационные технологии и инновационный менеджмент».

Итоги вступительной кампании этого года подводить пока рано, отметил господин Баранов. Впрочем, по предварительным данным, средний балл ЕГЭ абитуриентов, поступающих на бюджетные места программы бакалавриата по направлению «Менеджмент», составил 274, по направлению «Государственное и муниципальное управление» — около 264, что превысило показатели прошлых лет, отметил собеседник издания.

ПОПАСТЬ В РЕЙТИНГИ Управляющий директор Origin Capital Сергей Богданчиков отмечает, что российские вузы в большинстве не включены в международный образовательный процесс. США ввели моду на online-образование, которое пользуется все большей популярностью во всем мире. При этом русскоязычных online-программ практически нет, говорит господин Богданчиков.

Госпожа Удовиченко отмечает, что в Петербурге рейтинга вузов и бизнес-факультетов нет из-за довольно ограниченного количества участников рынка. Однако есть общероссийские рейтинги. Например, по данным рейтинга журнала «Секрет фирмы» (ИД «Коммерсантъ») за 2012 год, первая пятерка бизнес-школ России выглядит следующим образом. Первое место занимает Высшая школа маркетинга Института маркетинга Государственного университета управления (стоимость программы составляет 450 тыс. рублей). Второе место занимает Российско-британская программа MBA Московской школы социальных и экономических наук (стоимость программы 800 тыс. рублей). Третье место — Институт бизнеса и экономики РАНХиГС совместно с California State University, East Bay (683 тыс. рублей). Четвертая позиция у Института делового администрирования и бизнеса Финансового университета при правительстве России (510 тыс. рублей). Пятерку лучших замыкает Высшая школа бизнеса Московского государственного университета имени Ломоносова (680 тыс. рублей).

В результате опроса, проведенного исследовательским центром рекрутингового портала Superjob.ru, выяснилось, что самой известной среди топ-менеджеров школой MBA является МИРБИС — ее упомянули 30% респондентов. На втором месте по известности — Высшая школа экономики (21%), третье место поделили РАНХиГС и Moscow Business School (16%). → 27

ПЕТЕРБУРГ «ОБРУЧИЛСЯ» С ВЫСОКИМ НАПРЯЖЕНИЕМ

ОСЕНЬЮ 2013 ГОДА БУДЕТ ВВЕДЕНО В РАБОТУ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ КОЛЬЦО 330 КВ ВОКРУГ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. В ЕГО СОЗДАНИЕ ФИЛИАЛ ОАО «ФСК ЕЭС» — МАГИСТРАЛЬНЫЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ (МЭС) СЕВЕРО-ЗАПАДА В ТЕЧЕНИЕ ПЯТИ ЛЕТ ВЛОЖИЛ 32,3 МЛРД РУБЛЕЙ. ПО МНЕНИЮ ЭНЕРГЕТИКОВ, ПОДОБНАЯ «ОКОЛЬЦОВКА» ГОРОДУ ТОЛЬКО НА ПОЛЬЗУ. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

Как рассказали в пресс-службе МЭС Северо-Запада, работы по созданию энергокольца были завершены еще в конце 2012 года. Однако официальный пуск энергии по кольцу намечен на сентябрь.

По проекту в энергокольцо входят пять подстанций классом напряжения 330 кВ. Полностью подготовлены для работы в рамках кольца четыре подстанции (ПС) 330 кВ — «Восточная», «Волхов-Северная», «Завод „Ильич“», «Северная». Остается достроить лишь пятую подстанцию 330 кВ «Василеостровская». Ее строительство ведется с начала 2012 года. По информации МЭС Северо-Запада, как только новая ПС будет введена в эксплуатацию, ее сразу введут в кольцевую схему. Кроме подстанций в состав энергокольца входят две воздушные линии электропередачи 330 кВ — «Восточная — Волхов-Северная» и «Северная — Восточная». Также кольцевая схема включает три кабельные линии электропередачи напряжением 330 кВ каждая: «Волхов-Северная — Завод „Ильич“», «Завод „Ильич“ — Василеостровская», «Василеостровская — Северная».

Как сообщили в МЭС Северо-Запада, кольцевая схема предполагает двустороннее питание каждого из электросетевых объектов, входящих в его состав. Это позволит значительно снизить риски ограничения электроснабжения потребителей при возникновении технологических нарушений.

СОЗДАНИЕ КОЛЬЦА «Окольцовка» Петербурга кабелем высокого напряжения происходила на протяжении пяти лет. Первым этапом в реализации проекта строительства энергокольца стало создание в 2007 году подземной кабельной линии электропередачи 330 кВ «Завод „Ильич“ — Волхов-Северная» общей протяженностью 9,8 км. «Кабель прокладывали инновационным методом горизонтально направленного бурения. Данная технология позволяет создавать линии на сложных участках трассы, избегать демонтажа дорожного покрытия и вырубки деревьев», — рассказали специалисты МЭС Северо-Запада.

В 2008 году началась комплексная реконструкция городских подстанций 220 кВ «Волхов-Северная» и «Завод „Ильич“» с переводом их на напряжение 330 кВ. Теперь это объекты закрытого типа, оснащенные современными комплектными распределительными устройствами с элегазовой изоляцией (КРУЭ) 330 и 110 кВ.

В начале 2012 года завершилась реконструкция двухцепной линии электропередачи 220 кВ «Восточная — Волхов-Северная» протяженностью 16,32 км с переводом ее на напряжение 330 кВ. Это существенно увеличило пропуск-



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПУСК ЭНЕРГИИ ПО КОЛЬЦУ НАМЕЧЕН НА СЕНТЯБРЬ

ную способность энергообъекта, а также повысило надежность электроснабжения потребителей северных районов Петербурга.

«При выполнении работ на этом участке впервые в Северо-Западном регионе были использованы многогранные металлические опоры. Их особенностью является цельность конструкции, не требующая сборки на месте работ, что значительно упрощает и сокращает время их установки. Кроме того, многогранные опоры имеют повышенную вандалоустойчивость и меньше подвержены коррозии», — прокомментировали специалисты МЭС Северо-Запада.

К концу 2012 года были завершены основные работы по реконструкции подстанции открытого типа 330 кВ «Восточная», таким образом, ее мощность увеличилась на 500 МВА и составила 1822 МВА. На территории подстанции 330 кВ «Северная» были выполнены работы, необходимые для строительства еще одной линии

энергетического кольца, — построены две ячейки 330 кВ для подключения кабельной линии.

В течение 2012 года специалисты МЭС Северо-Запада реализовали уникальный инженерный проект по прокладке подземной кабельной линии электропередачи 330 кВ «Северная — Василеостровская». Протяженность трассы составляет 16,3 км, а ее участок в 4 км проходит по дну Финского залива от берега Васильевского острова до поселка Лахта. В итоге замкнула энергокольцо кабельная линия 330 кВ «Василеостровская — Завод „Ильич“». В декабре 2012 года было выполнено комплексное испытание энергокольца. По словам представителей МЭС Северо-Запада, в настоящее время энергообъект готов к вводу в опытную эксплуатацию.

ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ Специалисты говорят о положительном эффекте, который окажет кольцевая схема на всю энергосистему Петербурга.

Как прокомментировали в пресс-службе ОАО «Ленэнерго», создание энергокольца вокруг города значительно повысит взаиморезервируемость сети и надежность электроснабжения центров питания 330 кВ, которые, в свою очередь, питают сеть 110 кВ ОАО «Ленэнерго».

До этого момента взаиморезервируемость центров питания 330 кВ обеспечивалась, как правило, за счет транзитных связей в сети 110 кВ между подстанциями 330 кВ. «Таким образом, можно сказать, что надежность электроснабжения прилегающих к кольцу районов повысится в несколько раз», — подчеркнули специалисты ОАО «Ленэнерго».

По мнению аналитиков строительного рынка, в главном мегаполисе Северо-Запада накопился целый ряд проблем, которые необходимо решать.

Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН, констатирует, что ситуация с электроснабжением территории Санкт-Петербурга в последнее время улучшилась. Однако замечает, что она пока далека от идеала. «В первую очередь это касается выделения мощностей для строительства новых домов и своевременного обеспечения уже построенных. Зачастую застройщики через суд вынуждены добиваться выполнения энергетиками документально заверенных договоренностей», — прокомментировал эксперт.

В свою очередь, Анастасия Соколович, инвестиционный аналитик, экономист РИА «Константин», уверена, что сегодня в Петербурге наметилась четкая тенденция реконструкции устаревших подстанций, которая направлена на обеспечение надежного электроснабжения и создание условий для присоединения к электрическим сетям потребителей города.

Андрей Пивинский, директор «ТМEnergy — энергоэффективные решения», придерживается мнения, что наблюдается заметный прогресс с точки зрения стабильности электроснабжения, получения мощности на те или иные объекты. В принципе, такая же тенденция наблюдается не только в Петербурге, но и в других российских регионах, например, в Кемеровской и Новосибирской областях. «Если посмотреть на европейский опыт модернизации энергосистем, то взаимозаменяемость и перераспределение энергии в сетях как раз и являются тем благом, к которому сегодня все стремятся. Потому что аккумулировать электрическую энергию точно довольно сложно», — прокомментировал Андрей Пивинский. Эксперт делает вывод, что кольцевая схема будет способствовать перераспределению электроэнергии в пиковые нагрузки, что является очень важным моментом для любого мегаполиса. ■

19 → «Интересно сравнить эти данные с результатами анкетирования, проведенного Российской лигой MBA. Выпускников программ MBA попросили назвать три бизнес-школы, которые, на их взгляд, являются лучшими (за исключением той, где они сами учились). На первом месте опять же оказался МИРБИС — 40 процентов выпускников признали эту бизнес-школу лучшей. На втором месте — бизнес-школа МГУ (34 процента), за ней следует Высшая школа экономики (32%). Кроме того, в числе лучших бизнес-школ были названы ИБДА РАНХиГС, ВШМБ РАНХиГС, МШУ „Сколково“, ГУУ, Стокгольмская школа экономики, РЭУ им. Плеханова, ЛИНК, Высшая школа менеджмента СПбГУ», — рассказывает руководитель отдела аналитики рекрутингового портала Superjob.ru Валерия Чернецова. Она отмечает, что большинство топ-менеджеров не выделяют школы бизнеса, входящие на правах факультетов в состав крупных государственных вузов (ГУУ, МГУ, НИУ ВШЭ, РАНХиГС, РЭУ им. Плеханова). «Это говорит о том, что преодолеть сильный материнский бренд и стать узнаваемыми смогли единицы, другие же сознательно отказались от строительства собственного бренда в пользу работы под брендом материнского вуза. Последнее иллюстрирует тот факт, что привязка к государственному вузу для многих бизнес-школ является ключевым фактором успеха», — рассуждает госпожа Чернецова.

ОЖИДАНИЯ РАБОТОДАТЕЛЕЙ Руководитель подразделения по подбору персонала Kelly Financial Resources Наталья Завьялова рассказывает, что запросы на поиск сотрудников с дипломами об окончании бизнес-школ/МВА от кли-

ентов поступают крайне редко. «Была волна таких запросов лет пять-семь назад. Сейчас, если у кандидата уже есть диплом бизнес-школы, это будет рассматриваться как дополнительный плюс, но не будет являться ключевым критерием при отборе», — говорит госпожа Завьялова. Она обращает внимание на то, что людей, которые вложились в бизнес-образование, отличает целеустремленность и ориентация на карьерный рост. «Они сами планируют свое ближайшее и долгосрочное развитие, четко понимают, к какой цели идут и чего хотят от жизни. Как правило, эти кандидаты — опытные специалисты, управленцы высшего звена. Однако встречаются и молодые кандидаты с дипломом MBA. Они очень амбициозны, иногда с завышенными ожиданиями, так как склонны думать, что такой диплом заменит им опыт работы и профессиональные компетенции», — рассказывает эксперт.

Директор департамента стратегических коммуникаций ОАО «РВК» Евгений Кузнецов полагает, что предпринимательству невозможно научить. «Есть некоторый набор качеств, опыта и других компетенций, чтобы человек мог стать предпринимателем. Это готовность брать на себя риски и организаторскую функцию, понимание необходимости постоянной борьбы с внешними условиями и ответственность за других людей. И когда человек понял, что такие задатки у него есть, то их, несомненно, можно развить, научив его, с одной стороны, каким-то формальным знаниям, например юридическим, с другой стороны — сформировать в нем навыки, позволяющие чувствовать себя уверенно в тех или иных бизнес-ситуациях», — рассуждает господин Кузнецов. В целом, по его

оценкам, позитивным результатом последних лет стало создание в рамках городов и регионов таких площадок, где сформировалась устойчивая предпринимательская культура в области инноваций, где появились менторы, инкубаторы и технопарки; площадок, которые генерируют поток предпринимателей и стартапов. «Мы стараемся поддерживать такие центры компетенций, давать им необходимый инструментарий, методологию, поддерживать проведение мероприятий. Мы видим, что ситуация в целом развивается позитивно, но необходимо сделать сдвиги и на более глубоком системном уровне. Для того чтобы все эти центры эффективно работали, нужен постоянный мощный приток не только предпринимателей, но и тех специалистов, которые могут работать в новых компаниях и как разработчики, и как менеджеры», — говорит он.

ЗА ЧЕЙ СЧЕТ Иногда работодатели сами оплачивают своим сотрудникам получение MBA частично или полностью. Это является частью мотивационного пакета, и специализация образования выбирается именно под потребности данного работодателя, говорит госпожа Завьялова. Чаще такое образование получают сотрудники крупных иностранных компаний и российских холдингов, но не сразу, а проработав несколько лет, продемонстрировав за это время свой профессионализм и лояльность компании.

Госпожа Чернецова отмечает, что оплачивать обучение работников сегодня готовы 48% компаний. Однако не все группы сотрудников могут претендовать на оплачиваемое повышение квалификации. «В каждой компании существуют разные „фильтры“, к при-

меру, стаж („после полугода работы в компании“), должность („возможность предоставляется ключевым сотрудникам“), серьезные изменения в профессиональной области („изменение законодательства; принципиально новые технологии в работе сотрудника“) и другие», — говорит эксперт. По ее словам, 19% менеджеров по персоналу утверждают, что их компании готовы оплатить часть расходов на обучение, а оставшуюся сумму работники должны оплачивать сами. Отказываются инвестировать в обучение сотрудников 26% российских работодателей.

В некоторых компаниях существуют собственные обучающие программы. Евгений Кузнецов рассказывает, что ОАО «РВК» поддерживает все образовательные форматы, в которых начинающий или более опытный предприниматель может совершенствовать свои навыки в области технологического предпринимательства. «Некоторые образовательные программы, в которых мы принимаем участие, построены как тренинги или лекции. Также проводятся конкурсы и менторские сессии, где в прямом диалоге с инвесторами предприниматели шлифуют свои представления о бизнесе. Образовательные программы РВК охватывают более 6 тыс. человек в год. Как результат, из года в год мы видим, что квалификация стартап-предпринимателей, обращающихся за инвестициями, растет», — рассказывает господин Кузнецов. Следующим логичным шагом, по его словам, является движение в вузы, чтобы сформировать предпринимательские навыки не только у тех, кто уже осознал себя как предприниматель или стартапер, но и у тех, кто еще ищет направление своей будущей деятельности. ■

19 → Селективный сбор мусора в Петербурге не прижился: специализированные контейнеры есть далеко не у каждого дома, а в этом году их число только сократилось. Всего в городе действует не более десяти площадок, в том числе и организованных некоммерческими организациями, куда люди могут сдавать макулатуру или, например, отработавшие лампочки и батарейки.

В Европе отдельный сбор отходов уже давно является нормой жизни. К примеру, в соседней Финляндии законодательно закреплено: если в доме больше десяти квартир, во дворе должны быть установлены пять видов контейнеров для отдельного сбора отходов. Отдельные частные дома, рассчитанные на одну семью, обязаны иметь как минимум два контейнера — для энергосодержащих и прочих отходов. Также жителям рекомендуют отдельно собирать стеклянную тару. Таунхаус на три квартиры должен иметь еще и третий контейнер — для бумаги.

В финском регионе Лахти муниципальными властями создано специальное агентство Ladec, которое занимается внедрением так называемых Cleantech — технологий экологичной переработки отходов, на которых можно еще и заработать. Как рассказывает Сааро Ваурамо, менеджер по развитию региона Лахти, агентство в качестве бизнес-инкубатора

работает со стартапами, помогает существующим компаниям искать новые рынки сбыта их переработанных отходов и привлекает новый бизнес в Лахти.

Власти Лахти задумались о судьбе своего мусора еще в 1990-е годы: уже тогда было понятно, что с каждым годом отходов становится все больше, сжигать их становится все вреднее, к тому же они требуют все новых мест для захоронения. Тогда в регионе перерабатывалось только 11% всех отходов (их было около 315 тыс. тонн в год). В прошлом году в Лахти перерабатывалось уже 94% от 360 тыс. тонн отходов региона.

В Лахти существует государственная компания по переработке мусора Raijat-Nameen Jatehuolto Oy (РНЖ), которая работает по всему региону.оборот компании в 2012 году составил €14 млн, было переработано 237 тыс. тонн отходов. Утилизировано было 86% отходов, захоронены на полигоне — 9%. Кстати, Леена Сеппала, менеджер РНЖ, замечает, что в Болгарии захоранивается на полигонах все 100% отходов.

Компания зарабатывает за счет индивидуальных и промышленных потребителей, которые привозят к ним свой мусор. Как говорит менеджер РНЖ Леена Сеппала, тарифы на вывоз разного вида мусора значительно отличаются (например, транспортировка несортированно-го мусора обходится почти в три раза

дороже, чем вывоз энергосодержащих отходов), что стимулирует людей сортировать мусор еще у себя на кухне.

Все электричество компания РНЖ, полигон которой занимает участок площадью 70 га, получает за счет сжигания биогаза, который появляется при переработке отходов. Бетонные отходы РНЖ дробит и использует их в своих постройках.

Помимо госкомпаний, занимающихся переработкой мусора, в Финляндии достаточно много компаний, которые специализируются на утилизации конкретного вида отходов, например, электроники или металлических изделий.

Финским бизнесменам выгодно перерабатывать мусор: компания Stena продает отобранные и измельченные отходы местной электростанции. Там принимают мусор только определенной фракции (в случайном порядке выбираются три порции мусора из огромной кучи отходов, которые привозятся на ТЭЦ, и в каждой проверяется качество), поэтому сотрудники компании тщательно следят за тем, чтобы отходы были обработаны в соответствии с требованиями электростанции.

Местная ТЭЦ полностью переведена на выработку энергии из мусора. Энергоустановка, которая работает на биотопливе, стоит €160 млн, намного дешевле аналогичного по показателям мусоро-

сжигающего завода в Швеции, рассказывает Матти Йарвинен, региональный директор компании Metso, которая занимается производством энерговырабатывающего оборудования.

По данным энергетической компании Lahti Energy, отказавшись от технологии сжигания мусора, к 2020 году регион в два раза сократит количество выбросов двуоксида углерода по сравнению с показателями 1990 года.

Переработанный мусор используется в производстве мебели, посуды и бумажных изделий. В городе работает Clean Design Center (Центр экодизайна), задача которого состоит в том, чтобы производства в массовом порядке начали использовать переработанные отходы. Специалисты центра изучают свойства материалов, которые получают из переработанного мусора, совершенствуют их и потом предлагают дизайнерам, которые уже решают, где получит свою вторую жизнь мусор.

Директор по развитию Центра экодизайна Риikka Салоканнел констатирует: финны охотно приобретают недорогие из-за авторских решений вещи из переработанных отходов. «Люди готовы платить деньги за то, что они будут пользоваться экологичной продукцией, которая не нанесла вреда природе в виде сожженного мусора», — говорит госпожа Салоканнел. ■



Уважаемые господа!

1 сентября начинается подписная кампания на 2014 год

Оформить подписку на газету «Коммерсантъ»
вы можете в альтернативных агентствах:
ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),
ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07),
а также во всех почтовых отделениях связи.

качественная информация с доставкой в офис



**Подписываемся
под каждым словом.
Подпишитесь
и вы.**

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе. В составе газеты публикуются тематические глянцевые приложения формата D2: «Дом», «Банк», «Медицина», «Лизинг», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ»; деловые специализированные приложения формата A3 Business Guide «Элитная недвижимость», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Рейтинг топ-менеджеров», «Экономический форум», «Банк. Финансовые инструменты», «Экономика региона», «Стиль».