

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

МАШИННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ / 14
РОССИЙСКИЕ ПРОГРАММИСТЫ
ЖДУТ ЗАКАЗОВ / 15
РОЗНИЧНЫЙ АВИТАМИНОЗ / 17
ПЕРЕПЛАНИРОВКИ
В ЗОНЕ РИСКА / 18



Вторник, 24 февраля 2015 №31/В
(№5541 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–24
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА:

TELE2



ЗАО «РосСтройИнвест»

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ПОД ПАЛЬМОЙ

Кризис шагает по стране. Магазины освобождают помещения, офисные центры пустеют — идут сокращения.

Однако, например, строители пока упорно стоят на своем, убеждая всех, что цены на жилье падать не будут. Пока такие заявления больше похожи на шаманство — как удастся удержать цены, не очень понятно. Ведь ипотека сократилась, платежеспособный спрос упал, строящегося жилья в прошлом году на волне ажиотажного спроса было продано значительно больше, чем обычно способен «переварить» рынок. А значит, рассчитывать на сбережения населения тоже не стоит — эти сбережения изрядно «подоила» весенняя и декабрьская паника, когда покупатели были готовы вкладывать во что угодно свои стремительно обесценивающиеся деньги.

Однако прогнозы о том, что цены останутся на прежнем уровне и, может, даже несколько вырастут — в пределах инфляции, — нереальными назвать нельзя. Цена на нефть последние недели снова демонстрирует положительную динамику, и если рост продолжится, в страну снова хлынет живительный поток нефтедолларов. Мрачные пророчества о том, что экономику страны ждет чуть ли не десятилетняя стагнация, можно будет с чистым сердцем назвать параноидальным бредом.

По сути, ситуация, когда жизнь 145-миллионной страны зависит от одного-единственного показателя — цены на нефть, — чем-то напоминает старинный анекдот. Приехала делегация на тропический остров. Спрашивают у аборигенов: «Чем вы тут питаетесь?» «Да вот, — отвечают, — пальмы. На них кокосы. Ветер дует, кокосы падают, мы их и едим». «А если ветра нет?» «Тогда у нас голод». Для нашей страны цена на нефть стала тем самым «ветром». Она непредсказуема, но только от нее зависит, будем ли мы «голодать». Двадцать с лишним лет высокопоставленные чиновники твердят, что экономике нужно диверсифицировать. Но как только цена за баррель достигает \$80, все благополучно про это забывают. И получается, что единственным шансом действительно заняться диверсификацией экономики станет для нас долговременный нефтяной «штиль». Но так хочется, чтобы это было все-таки не прямо сейчас. И стучим мы в бубен: еще чуть-чуть пусть побудут высокие цены. Еще пару лет. Или десятилетие...

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

МАШИННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ НЕОБХОДИМОСТЬ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В МАШИНОСТРОЕНИИ, ТРАНСЛИРУЕМАЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ, НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД ОТКРЫВАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ПЕРЕД РОССИЙСКИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ КОМПЛЕКТУЮЩИХ. ВПРОЧЕМ, В НЕКОТОРЫХ СЕГМЕНТАХ УРОВЕНЬ ИМПОРТА ДОСТИГАЕТ 80% И АЛЬТЕРНАТИВЫ СРЕДИ РОССИЙСКИХ ПОСТАВЩИКОВ НИ ПО ЦЕНЕ, НИ ПО КАЧЕСТВУ ПРОДУКЦИИ НЕТ, КОНСТАТИРУЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА И ПРИЗЫВАЮТ ОБЪЕКТИВНО СМОТРЕТЬ НА ПЕРСПЕКТИВЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ.

КРИСТИНА НАУМОВА

Сложная геополитическая обстановка заставляет российскую экономику взять курс на импортозамещение. Особенно остро вопрос стоит в тяжелом машиностроении, где уровень импорта крайне высок.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Партнер ЕУ Георгий Бабилашвили полагает, что на фоне геополитической обстановки не все сегменты машиностроения будут развиваться одинаково. Там, где изначально были сильны позиции российских поставщиков, например в энергетическом машиностроении, курс на импортозамещение, возможно, позволит снизить конкурентное давление, говорит эксперт. В свою очередь, там, где иностранные поставщики уже были сильны, например в станкостроении, возврат к российским поставщикам, возможно, будет проходить медленно: иностранное оборудование имело большой технологический задел, развитие технологий потребует инвестиций и времени.

«Если санкции продлятся недолго, то эффект, скорее всего, будет небольшой, так как разработка новых продуктов в машиностроении занимает долгое время и в „короткое“ окно можно не успеть создать новый продукт и существенно закрепиться на рынке. Но значительно более важно то, что в условиях экономического замедления спрос на продукцию машиностроения в целом будет под давлением», — говорит господин Бабилашвили.

Сложности могут возникнуть с высокотехнологичными комплектующими, например, в авионике, производстве двигателей. «Чтобы развить собственные технологии, наладить производство и изменить конструкции основного оборудования, нужно время. Там, где поставки исторически шли из-за рубежа, но сами комплектующие не сложные, замена на локальный контент не должна быть проблемой», — рассуждает Георгий Бабилашвили.

Клиенты управляющего партнера юридической фирмы Borenus Андрея Гусева и их бизнес-партнеры также отмечают, что производить в России возможно далеко не все. «Самое высокотехнологичное производить не получится, так как отсутствуют необходимые технологии, знания и опыт. В результате импортозамещения в реальной жизни в конечном изделии уровень импортных компонентов может снизиться с 70, скажем, до 55%, что все равно будет означать, что изделие более чем наполовину состоит из импорта», — рассуждают участники отрасли на условиях анонимности.

Единственное исключение, по мнению клиентов господина Гусева и их контрагентов, — оборонная промышленность, где уровень импорта не был высоким исторически. В результате предпринимаемых в настоящее время усилий в оборонке понятие импорта может исчезнуть вообще, полагают собеседники издания.

Объявленная государственная политика, которая должна стимулировать импортозамещение в области машиностроения,

неизбежна в сложившейся внешнеполитической ситуации, отмечает председатель совета директоров Кировского завода и управляющий партнер юрфирмы «Дювернуа Лигал» Егор Носков. «Однако вопрос в том, принесет ли она хоть какие-то серьезные плоды в краткосрочной перспективе. Российская тяжелая промышленность за последние 25 лет пришла в не самое конкурентоспособное состояние и без такого фактора, как текущий кризис. Этому сектору нужно было либо создать условия для развития в рамках свободной рыночной экономики, например, налоговыми инструментами или политикой протекционизма в целом. Ни того, ни другого сделано не было. Теперь же, в условиях надвигающегося серьезного кризиса и существующей ставки рефинансирования, многие промпредприятия могут просто не дожить до обещанных госзаказов. Кроме того, было бы очень легкомысленно думать, что российская промышленность сможет быстро обеспечить заказчиков сложной машиностроительной продукцией — база для таких производств создается десятилетиями. К сожалению, на деле, вероятно, произойдет не импортозамещение российской продукцией, а замещение импорта из стран, присоединившихся к санкциям, импортом из Азии, в первую очередь из Китая, что никак не поможет оставшимся отечественным машиностроителям», — говорит собеседник издания.

ПЕРЕСТРАХОВКА ИМПОРТЕРОВ

Производителей продукции тяжелого машиностроения санкции и контрсанкции практически не затронули, отмечают эксперты. Однако все индивидуально. «На практике многое зависит от страны компании-импортера. Например, компании из США, Великобритании и Норвегии склонны занимать более жесткую позицию и зачастую отказываются от контрактов и поставок, несмотря на то, что формально санкционное законодательство их в правах не ограничивает. Более мягкую позицию (которая выражается в том, что санкции толкуются буквально и формально) занимают игроки из Германии, Франции, Италии и Финляндии», — рассказывают клиенты господина Гусева на условиях анонимности.

Старший консультант практики «Промышленность» консалтинговой группы «НЭО Центр» Алексей Павлюк подчеркивает, что напрямую санкции не были направлены на отечественное машиностроение, но общие экономические последствия санкций негативно отразились на отрасли. → 18



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ САНКЦИИ И КОНТРСАНКЦИИ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ ЗАТРУНУЛИ

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ



НИКИТА ИНОСАНТЬЕВ

СУЩЕСТВУЕТ РЯД СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ОБЛАСТЕЙ, В КОТОРЫХ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ИМЕЮТ УСТОЙЧИВЫЕ ПОЗИЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ, НАПРИМЕР, РЕЧЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, НЕКОТОРЫЕ ВИДЫ ТРЕНАЖЕРНЫХ СИСТЕМ

Профессор, доктор технических наук, заведующий кафедрой высокопроизводительных вычислений университета ИТМО Александр Бухановский говорит, что, исходя из отраслевой ориентации и наличия собственных наукоемких решений, условно можно выделить три вида компаний, работающих в сфере IT. Первый вид — компании, бизнес которых основан на неспецифических IT-задачах и заимствованных технологиях. Второй — фирмы, которые, по сути, продают «процесс» и компетенции наемных работников — разного рода системные интеграторы, аутсорсеры, консалтинговые компании по использованию зарубежных IT-продуктов. Третий — организации, строящие бизнес на использовании собственных разработок (уникальных технологий, платформ, инструментов разработки) в неспецифических IT-задачах. У них есть очевидные рыночные преимущества — они продают не только «процесс», но и накопленные и формализованные знания, говорит господин Бухановский. Третий вид компаний, работающих в IT-бизнесе, — ориентированные на специфические IT-решения в конкретных областях (медицинская информатика, управление предприятиями по отраслям, САПР). «Само собой, среди них есть те, кто использует заимствованные, и те, кто продвигает собственные. В отличие от предыдущих видов компаний, они продают „процесс“ и априорный опыт, то есть компетенции в заданной области», — поясняет эксперт.

ЧАСТИЧНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ Александр Бухановский констатирует, что зависимость от импорта наиболее ощутима в компаниях, работающих с заимствованными технологиями, а также ориентированных на специфические IT-решения. Процесс адаптации и сопровождения уже

РОССИЙСКИЕ ПРОГРАММИСТЫ ЖДУТ ЗАКАЗОВ

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ОТРАСЛЬ IT В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ КРАЙНЕ АКТИВНО, А КРИЗИС БУДЕТ ЛИШЬ СТИМУЛИРОВАТЬ ЭТО РАЗВИТИЕ, ПОЛАГАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВПРОЧЕМ, ПО МНЕНИЮ СПЕЦИАЛИСТОВ, ДЛЯ ЭТОГО ПОТРЕБУЕТСЯ СЕРЬЕЗНАЯ ПРОТЕКЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ РАЗРАБОТОК В ЛИЦЕ ГОСУДАРСТВА, ВЫРАЖЕННАЯ В ГОСЗАКУПКАХ. КРИСТИНА НАУМОВА

существующих решений дешевле, чем развитие и поддержка собственных технологий. Кроме того, существуют своего рода стандарты — в некоторых случаях негласные — на использование тех или иных IT-решений зарубежных производителей в различных отраслях промышленности, что ограничивает целесообразность развития собственных разработок, говорит господин Бухановский.

Импортозависимость в IT продиктована закрытыми технологическими решениями крупных IT-компаний или решениями с открытым исходным кодом с достаточно прагматичными лицензиями, например, Apache Software Foundation, Python Software Foundation. Таким образом, отечественные компании преимущественно имеют зависимость от импорта и находятся в зоне риска как по доступу к технологиям, так и по ценовому фактору.

Впрочем, уже сегодня есть сегменты IT-отрасли, в которых российские компании чувствуют себя уверенно и, более того, конкурентоспособны. Традиционно основным направлением превосходства российского IT является комплексное решение нестандартных наукоемких задач, говорит Александр Бухановский. Например, создание систем поддержки принятия решений по управлению сложными объектами, систем раннего предупреждения критических ситуаций, систем сценарного моделирования. Однако конкурентоспособность здесь обеспечивается не столько самим уровнем российских IT-специалистов, сколько возможностью симбиоза специалистов предметных областей, специалистов в области моделирования и обработки данных и специалистов по разработке наукоемкого программного обеспечения (ПО), говорит эксперт.

Кроме того, по его словам, существует еще ряд специализированных областей, в которых российские компании имеют устойчивые позиции на мировом рынке: речевые технологии, некоторые виды тренажерных систем.

Специалист по инновационным решениям Центра интеллектуальной собственности (СНГ) компании ЕУ Дмитрий Беспалов полагает, что тренд импортозамещения в этом году почувствуют крупные системные интеграторы, работающие в первую очередь с государственными учреждениями. В этом году им придется приложить немало усилий для того, чтобы поменять набор поставляемых решений, возможно, инвестировать в собственные разработки, больше сотрудничать с отечественными разработчиками СУБД, транзакционного и корпоративного ПО, говорит эксперт. По его прогнозам, крупные разработчики, работающие с оборонной промышленно-

стью, продолжают получать новые заказы в не меньших объемах. «Однако IT — это не только софт. Производство конкурентоспособного „железа“ в нашей стране так и не налажено, и, вероятно, скоро этот вопрос будет решаться, как у нас принято, „сверху вниз“ — размещением госзаказа или даже формированием отдельной госкомпании», — полагает господин Беспалов.

«Девальвация рубля, как это ни странно, сделала российский рынок очень привлекательным для иностранных инвесторов и позволила сформировать большой потенциал для дальнейшего роста. В то же время из-за высокой импортозависимости валютные колебания оказали значительное негативное влияние на издержки IT-компаний в России», — рассуждает Антон Фомин, аналитик ФК «ИнстаФорекс». — Так, до 90% всей высокотехнологичной продукции завозится в Россию из-за рубля и до 70% всех услуг в этой сфере составляет аутсорсинг у иностранных компаний. Но в дальнейшем именно фактор импортозамещения, а также довольно высокая квалификация IT-кадров будут главными драйверами роста рынка. Даже в кризисный 2015 год рост IT-рынка в России превысит 10% в годовом исчислении».

Директор по развитию Naumen (компания — производитель российского ПО) Евгений Борисов полагает, что сейчас самое время создавать производства. «Последние годы также показали, что Россия сильна своими программистами. Наши программисты из года в год занимают первые места на международных олимпиадах по программированию. А наши соотечественники создали не один успешный бизнес с мировым именем. Думаю, что информационные технологии — это одна из ключевых компетенций России на мировом рынке. На базе этой компетенции мы можем выйти на первое место в мире по экспорту программного обеспечения. Для этого необходимо развивать отрасль производства программного обеспечения», — говорит господин Борисов. Он полагает, что имеет смысл начать развитие отечественных технологий, программного обеспечения и оборудования для таких отраслей, как сельское хозяйство и промышленность. «Это те отрасли, которые позволяют увеличить ВВП и ускорить выход страны из кризиса. Ставка на отечественные технологии и оборудование в далекой перспективе — это основа экономической стабильности страны», — рассуждает господин Борисов.

НЕРАЗВИТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ В каталоге Ассоциации разработчиков программных продуктов сегодня представлено большое

количество отечественных программных продуктов и более 70 компаний. Отечественная IT-отрасль обладает потенциалом для развития, но без участия государства в ее развитии сегодня не обойтись, полагают эксперты. «Почему мы на протяжении многих лет поддерживали разработки иностранных компаний за счет государственного бюджета путем закупок у западных вендоров, а при этом не хотим поддержать развитие российского производства? Российским компаниям тяжело конкурировать с огромными зарубежными компаниями, которые развиваются на несколько десятков лет дольше и имеют гигантские маркетинговые бюджеты. Да и поддержка государства им оказывается более мощная», — рассуждает Евгений Борисов.

Дмитрий Беспалов прогнозирует, что финансовый кризис значительно поменяет ситуацию в IT-отрасли. «С одной стороны, нас ожидает серия закрытых невыгодных и неэффективных технологических компаний-стартапов, проектов и отдельных сервисов под крылом крупных организаций», — говорит эксперт. — Так или иначе, пострадает большинство компаний, ориентированных на конечного потребителя в России, а также разрабатывающих ПО для онлайн- или офлайн-продаж. Но это не значит, что кадры останутся „не у дел“, потому что, с другой стороны, на отрасль влияет низкий курс рубля. Он играет на руку отечественным аутсорсерам и компаниям, ориентированным на западного потребителя, их рублевые обороты будут значительно расти вместе с количеством клиентов».

Александр Бухановский полагает, что отрасль будет развиваться более активно, чем это могло бы ожидаться еще год назад. Это обусловлено тем, что в условиях кризиса деятельность компаний, ориентированных на использование заимствованных технологий, становится убыточной. Для обеспечения устойчивости они будут вынуждены трансформировать свои бизнес-процессы. При этом ожидается развитие импортозамещения в уже традиционных IT-областях, таких, например, как геоинформационные системы или системы управления предприятием, что во многом связано с ограничениями со стороны западных партнеров, говорит господин Бухановский. При этом, по его прогнозам, в ближайшие годы можно ждать снижения вложений в направления, спрос на которые может появиться лишь в перспективе, и повышенный интерес к IT-инструментам, позволяющим оптимизировать уже существующие процессы в различных областях промышленности, бизнеса и социальной сферы. ■

С НАДЕЖДОЙ НА НУЛЕВОЙ РЕЗУЛЬТАТ

В 2014 ГОДУ СТРАХОВОЙ РЫНОК СНИЗИЛ ТЕМПЫ РОСТА: ПРЕМИИ ПЕТЕРБУРГСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ВЫРОСЛИ НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 5–8%, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА БУДЕТ НАРАСТАТЬ, ПРОБЛЕМЫ — ОБОСТРЯТЬСЯ, ТАК ЧТО НУЛЕВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА В 2015 ГОДУ ОКАЖУТСЯ НЕПЛОХИМ РЕЗУЛЬТАТОМ.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА



В ПРОШЛОМ ГОДУ НА СТРАХОВОЙ РЫНОК ПЕТЕРБУРГА ДЕЙСТVOВАЛИ НЕ ТОЛЬКО ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС, САНКЦИИ И ДЕНОМИНАЦИЯ РУБЛЯ, НО И ВНУТРЕННИЕ ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ НАКАПЛИВАЛИСЬ ГОДАМИ

По итогам 2014 года сборы страховых компаний России составили около 1 трлн рублей против 910 млрд рублей в 2013 году, а в Санкт-Петербурге — около 69 млрд рублей против 61,6 млрд рублей соответственно, констатирует заместитель генерального директора СК «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков. Рост в 12% обусловлен ростом цен и повышением тарифов по ОСАГО, считает он.

Официальную статистику по премиям, собранным региональными компаниями в 2014 году, ЦБ еще не опубликовал.

По мнению директора петербургского филиала страховой группы «Уралсиб» Анны Павловой, рынок в 2014 году покажет рост около 8% (без учета ОМС). Судя по результатам девяти месяцев, сильнее всего просядет страхование грузов, страхование имущества компаний от огневых рисков. Директор филиал «Ингосстраха» Владимир Храбрых полагает, что динамика будет на уровне 5–8%. При этом рост в основном будет сформирован за счет активного увеличения премий по страхованию жизни и личному страхованию, а также за счет сохранения положительной динамики автокаско и роста базового тарифа по ОСАГО.

НАЗРЕВШИЕ ПРОБЛЕМЫ В прошлом году на страховой рынок Петербурга действовали не только глобальный экономический кризис, санкции и деминация рубля, но и внутренние проблемы, которые накапливались годами. Прежде всего осложнилась ситуация в автостраховании. В условиях усугубляющегося кризиса в этом виде страхования все участники рынка возлагали большие надежды на реформу «автогражданки», цель которой — оздоровить этот рынок, сделать его более сбалансированным и комфортным как для страховщиков, так и для автовладельцев. «Принятая в итоге новая редакция закона, с одной стороны, частично нивелировала назревшие проблемы, с другой — усугубила их. Повышение базового тарифа также не сняло напряженности на рынке, учитывая непропорционально возросший лимит выплат, другие нововведения в закон, а также девальвацию рубля в конце 2014 года — в начале 2015-го», — отмечает директор филиала «Росгосстраха» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Игорь Лагуткин.

Повышение тарифа на 20–30% при одновременном увеличении лимитов выплат за ущерб имуществу, сокращении срока рассмотрения заявки с 30 до 20 дней, а

также расширении поля ответственности страховых компаний не дало антикризисного эффекта, соглашается Владимир Храбрых. Страховщики в ОСАГО продолжают переживать тяжелые времена и накапливать убыточность.

Еще более сложная ситуация сложилась в страховании туроператоров. Десятки туристических компаний, среди которых и петербургские, в 2014 году объявили о приостановке деятельности. Страховщики столкнулись с серьезными проблемами на рынке туристических услуг, которые вылились в выплаты клиентам турфирм сотен миллионов рублей страхового возмещения, отмечает господин Большаков. «Эти проблемы были заложены несколько лет назад, когда законодатель при реформировании законодательства о туристической деятельности допустил страхование противоправных интересов, то есть страхование мошеннических действий, в том числе руководителей турфирм, уходящих с рынка с деньгами клиентов», — говорит он.

Последний проект изменений в закон о туристической деятельности, разработанный правительством и представленный в Госдуму в конце декабря, не учел предложения страхового сообщества, и если он будет принят в текущем виде, страховые компании продолжат уходить с данного рынка, отмечает директор департамента комплексного страхования путешественников страхового общества «Помощь» Гаянэ Календжян.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ Среди направлений, показавших хорошую динамику сборов, эксперты отмечают ДМС, страхование недвижимости частных лиц и страхование жизни. Интерес к продуктам страхования жизни растет — в свете изменений на финансовых рынках люди все чаще покупают долгосрочные полисы страхования жизни как наименее рискованный накопительный инструмент, отмечает директор по продажам «РПФ Страхование жизни» Штефан Ванчек. «Неоднозначность некоторых трендов (снижение социальных расходов со стороны государства, оптимизация системы здравоохранения, обсуждение необходимости изменений в системе обязательного пенсионного страхования), а также введение налоговых льгот подстегнут спрос на продукты долгосрочного страхования, поэтому в 2015 году мы прогнозируем рост бизнеса на этой территории на уровне 19%», — добавляет он.

По-прежнему востребованным остается моторное автострахование. В течение последних лет этот сектор занимал лидерские позиции и был драйвером рынка, однако сегодня положение дел изменилось, отмечает господин Храбрых. «Мы прогнозируем дальнейшее сокращение объемов сборов в сегменте каско, ситуация с ОСАГО по-прежнему остается сложной. На этом фоне многие компании рынка пытаются переориентироваться на другие сектора, в частности, на страхование недвижимости физлиц», — говорит он.

Новым драйвером рынка в перспективе может стать добровольное страхование имущества граждан от чрезвычайных ситуаций — соответствующий законопроект в конце прошлого года был внесен в Госдуму РФ, отметит директор петербургского филиала «Согаз» Эдуард Яблоков. «Положения закона разработаны так, чтобы стимулировать граждан по своей инициативе страховать недвижимость. И если сейчас свое имущество страхует не более 5–7% россиян, то в будущем этот показатель может вырасти в разы, а объем рынка страхования жилья может превысить 300 млрд рублей, что составляет почти треть от нынешнего объема страхового рынка России», — считает эксперт.

Традиционные драйверы рынка сдают позиции — дефицит свободных средств у частных и корпоративных клиентов не проходит бесследно, говорит Анна Павлова. Но массового отказа от страхования страховщики не отмечают: в 2014 году появился интерес к страхованию предпринимательских рисков, стал страховаться средний бизнес, среди водителей популярностью пользуются продукты, гарантирующие скидку: каско с франшизой и телематикой (водитель самостоятельно может регулировать стоимость полиса, руководствуясь своим опытом, манерой вождения).

БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОПЦИЙ Как прогнозируют аналитики агентства «Эксперт РА», стагнация страхового рынка продолжится в 2015 году: даже по базовому прогнозу темпы прироста взносов будут заметно ниже инфляции (5–8%), реальный объем рынка сократится. Наиболее заметное замедление темпов роста произойдет в сегментах автокаско, страхования от несчастных случаев и болезней, страхования имущества юридических лиц.

Прошлые локомотивы рынка — автокаско и страхование от несчастных слу-

чаев и болезней — замедлятся. Лишь повышение тарифов ОСАГО и продвижение инвестиционного страхования жизни не дадут рынку значительно упасть в 2015 году, считают в «Эксперт РА».

«Очевидно, что проблемы, с которыми столкнулся страховой рынок в 2014 году, в текущем году не только сохранятся, но и станут еще острее. Мы и не ожидаем падения рынка — его объем, по нашим прогнозам, увеличится на 5–7%. Но это не будет означать роста ключевых показателей: уровня проникновения страхования, доли страхования в ВВП или объема премии на душу населения», — отмечает Эдуард Яблоков. Крайне неблагоприятные тренды, по его словам, будут наблюдаться в моторных видах страхования — несмотря на повышение тарифов, рентабельность ОСАГО и автокаско будет снижаться. Продолжится сокращение сегментов ОСОПО (страхование опасных производственных объектов) и ОСГОП (обязательное страхование ответственности перевозчика за причинение вреда пассажирам).

Будет происходить дальнейшее снижение рентабельности и переход за грань убыточности имущественных видов страхования, будь то страхование имущества, ДМС или страхование ответственности, отмечает генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. «Это неминуемо влечет за собой повышение страховых компаниями стоимости полиса. При этом повышение цен происходит на фоне снижения платежеспособности населения и стремления бизнеса к сокращению факультативных издержек», — говорит он.

В этих условиях основной задачей страховщиков станет не рост доли рынка, а удержание рентабельности собственных средств — сокращение расходов на ведение дела и отказ от страхования высокоубыточных клиентов. Компании будут оптимизировать расходы как в каналах продаж, повышая при этом комиссионное вознаграждение, так и за счет развития технологий бизнес-процессов, информационного обмена, отмечает руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование» Владимир Тиняков. Придется более интенсивно проводить кросс-продажи по существующей клиентской базе, а также предлагать страховые программы без дополнительных опций, включающие только наиболее важные риски, добавляет он. ■

РОЗНИЧНЫЙ АВИТАМИНОЗ

с нового года цены на фрукты и овощи по некоторым видам выросли вдвое. поставщики жалуются на проблемы с закупкой и спешно перестраивают свою логистику. в свою очередь, ритейлеры не снижают требований к приобретаемому товару. государство же пытается понять механизм ценообразования с помощью массовых проверок розницы. в такой ситуации аналитики прогнозируют дальнейший рост цен.

МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

С нового года покупка фруктов и овощей ощутимо ударила по кошелькам петербуржцев. И если за весь 2014 год цены на плодоовощную продукцию, по информации комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, выросли на 16,2% (годом ранее прирост цен составил 13,4%), то уже в середине января 2015 года этот показатель ушел далеко вперед. Так, по состоянию на 19 января относительно 30 декабря прошлого года капуста прибавила в стоимости 43,3%, огурцы — 45,8%, морковь — 17%, помидоры — 16,5%, репчатый лук — 13,7%, картофель — 10,8%, яблоки — 9,8%.

В прокуратуре Санкт-Петербурга по результатам масштабных проверок торговых сетей 20–23 января выявили еще более впечатляющие цифры. По данным надзорного органа, рост розничных цен (в том числе на картофель, капусту, репчатый лук, огурцы, помидоры, яблоки) составил от 20 до 64%.

Представитель пресс-службы ФАС России Татьяна Селюкова сообщила, что так много жалоб, как за январские недели, на «горячую линию» по вопросам повышения цен со времени начала ее работы (с 14 августа 2014 года) не поступало. Так, из Петербурга по стоимости овощей и фруктов обращались более 120 раз. При этом только с 1 по 30 января пришло 88 жалоб.

Гендиректор информационно-аналитического агентства InfoLine Иван Федяков считает, что в росте цен как таковом ничего нового и странного нет. В России традиционно в первом квартале переходят на импортные овощи и фрукты, потому что отечественных запасов к этому времени не хватает. «Просто на эту ситуацию наложился принципиально новые условия ведения бизнеса и экономики, покупательная способность и курсы валют. Запас продукции, который был собран в России или импортирован в страну ранее по более приемлемому курсу, закончился», — констатирует аналитик.

Новый товар приходится закупать, естественно, уже на совершенно других условиях. Хотя наряду с импортными в цене прибавили и выращенные в России яблоки с морковью. «Поставщики отечественной сельскохозяйственной продукции, с одной стороны, физически не могут обеспечить нужное количество овощей и фруктов, с другой — даже если не брать естественное желание просто увеличить маржу из-за сложившейся на рынке конъюнктуры, необходимо отметить, что часть их затрат также заметно выросла. Например, сильнейшее влияние на отрасль оказал и (продолжает оказывать) рост стоимости заемного финансирования и, как следствие, значительное увеличение процентов по кредитам, стоимости логистики», — объясняет руководитель проектов консалтинговой компании «Альт» Александр Жарехин.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЕЗКИЙ РОСТ ЦЕН ОБЪЯСНЯЕТСЯ ЕЩЕ И ТЕМ, ЧТО В РОССИИ ТРАДИЦИОННО В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ ПЕРЕХОДЯТ НА ИМПОРТНЫЕ ОВОЩИ И ФРУКТЫ, ПОТОМУ ЧТО ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ЗАПАСЫ К ЭТОМУ ВРЕМЕНИ ЗАКАНЧИВАЮТСЯ

ОТКУДА ЯБЛОЧКИ? Поставщики объясняют рост цен не только резкой девальвацией рубля, но главным образом введением продуктового эмбарго.

«Конечная стоимость продукта выросла из-за необходимости заменять поставщиков из Европы на производителей из более дальнего зарубежья, а это значительно увеличивает стоимость логистики», — сказала коммерческий директор Санкт-Петербургского подразделения Frujet Юлия Тен.

После введения ограничений рынок закупок значительно сузился. Запрет на импорт из Европы вынудил выходить на альтернативные рынки: Сирия, Бангладеш, Пакистан, Индия. С момента ввода эмбарго значительно увеличилась доля фруктов и овощей из Турции, Азербайджана и Ирана.

«Традиционно Южное полушарие заканчивало свои поставки top fruit (груша/яблоко) в начале августа. В 2014 году мы продолжали импортировать фрукты и овощи из Латинской Америки и ЮАР по декабрь включительно. До момента, пока на Южном полушарии не начался новый урожай, наблюдается значительный дефицит по ассортименту яблок и груш. В настоящий момент мы замещаем дефицит отечественными яблоками и грушами из Китая», — отметила Юлия Тен.

При этом некоторые поставщики отмечают, что ситуация с выбором и качеством фруктов должна улучшиться в начале марта, когда начнется сбор фруктов в Южном полушарии. Другой вопрос, по какой цене новые партнеры предложат фрукты исходя из нынешней экономико-политической ситуации.

Впрочем, заместитель директора группы компаний «Агат Фрукт» Руслан Касумов уверен, что резкого падения поставок нет и нехватки фруктов не будет. Пока приходится менять логистические схемы и жертвовать маржой в районе 7–8% при продаже сетям и магазинам.

«Поставщики по-разному выкручиваются. То, что раньше закупали напрямую в Европе, стали, к примеру, брать через посредников в Белоруссии со всеми оформленными документами. Поляк, выращивающий яблоки, просил нас найти возможные пути закупки. Говорил, что будет отдавать, условно, кило яблок не за евро, а за два цента. Только заберите, говорит. Ему это выгоднее, чем утилизировать», — комментирует Руслан Касумов.

СЕТЕВОЙ ОТВЕТ Ритейлеры, к которым обращался BG за комментарием, не стали приводить конкретных цифр по увеличению цен на овощи и фрукты в своих сетях, за исключением лишь X5 Retail Group N.V., куда входят «Пятерочка», «Карусель», «Перекресток». В группе компаний «О'Кей» и в сети универсамов «Полушка» на запрос не ответили вообще.

«Не на все овощи и фрукты росла цена, — сказал руководитель управления по связям с общественностью и PR X5 Retail Group N.V. Владимир Русанов. — Например, с 29 декабря по 12 января в «Перекрестках» картофель подешевел на 7,6%, морковь — на 9,8%, лук репчатый — на 3,1%. Яблоки не изменились в цене. Рост же по некоторым позициям (капуста — 12%, огурцы — 5%, помидоры — 7–8%) объясняется тем, что в хранилищах заканчивается отечественный урожай и ритейлеры вынуждены дозакупать ряд позиций у иностранных по-

ставщиков, которые продают свою продукцию, разумеется, за валюту».

По словам Владимира Русанова, оборот фруктов и овощей за 2014 год и, в частности, за декабрь 2014-го и январь 2015-го по сравнению с периодами прошлых лет не снизился, а даже немного вырос. При этом по объему продаж лидируют бананы. «Бананов покупают больше, чем хлеба», — отметил представитель крупнейшего российского ритейлера.

Менеджер по региональным коммуникациям ООО «Лента» Яна Могилева рассказала, что в последние месяцы они регулярно получают от поставщиков уведомления об изменении цен: «Каждое обращение мы тщательно рассматриваем на предмет его обоснованности и ведем активные переговоры, поскольку не заинтересованы в росте цен».

Тот факт, что цены выросли на весь ассортимент овощей и фруктов практически в равных пропорциях, подчеркнула и менеджер по внешним коммуникациям компании «Ашан-Россия» Полина Юркова: «Поставщики объясняют повышение стоимости товаров рядом причин. На фоне изменения курса валют поставки овощей и фруктов в Россию сократились, а время прохождения таможни увеличилось. Что касается отечественных производителей, то себестоимость их продуктов повышается из-за закупки оборудования и транспорта в иностранной валюте, а также за счет роста стоимости перевозок».

БОНУС В НАГРУЗКУ Поставщики отмечают, что своих требований по закупке ритейлеры не отменили и не смягчили.

«Наш основной покупатель — это розничные сети. Несмотря на очевидные сложности с ассортиментом, они не снизили своих высоких требований к качеству продукции и не изменили своей ценовой политики», — сообщила Юлия Тен.

Ее слова подтвердил и еще один крупный петербургский поставщик фруктов и овощей, согласившись разговаривать на условиях анонимности. «Главная причина подорожания овощей и фруктов в торговых сетях в том, что ритейлеры вместо того, чтобы снизить товарные наценки и размер ретробонусов, оставили их на том же уровне (25–30% и 5–25% соответственно)», — отметил собеседник BG.

ПРОГНОЗ РОСТА Аналитики предрекают неутешительные перспективы рынку плодоовощной продукции. Иван Федяков уверен: «Мы находимся в самом начале витка роста цен. Ожидаю, что рост цен будет более высоким. Некоторые категории имеют стопроцентную импортную зависимость (не растут бананы в России), а по некоторым категориям эта зависимость возрастает почти до 100% именно в первом квартале. → 18

14 → В качестве примера можно рассмотреть удорожание кредитов ввиду повышения ключевой ставки ЦБ, что снижает рентабельность модернизации производства и запуска новой продукции. Соответственно, производители замораживают программы в данном направлении. Кроме того, следует отметить существенное увеличение себестоимости из-за резкой девальвации рубля, так как абсолютное большинство производителей использует большое количество импортных компонентов, а также корректировки цен российскими поставщиками по причине резко возросших темпов инфляции», — говорит господин Павлюк.

Отрасль однозначно не готова к импортозамещению, так как ни один производитель не в состоянии в сжатые сроки поменять всех иностранных поставщиков, констатирует Алексей Павлюк. «Даже если смоделировать ситуацию, в которой данный сценарий начинает развиваться, это приведет к остановке производства, так как новому поставщику нужно определенное время на заказ и отладку оснастки для производства комплектующих для конкретного заказчика и запуска их серийного производства, — рассуждает Алексей Павлюк. — Также, к сожалению, отечественные производители комплектующих не всегда способны предложить конкурентоспособную продукцию, что может негативно сказаться на качестве конечной продукции».

В сложившихся обстоятельствах наименьшие потери понесут компании с высоким уровнем локализации производства, так как их поставщики находятся в России, и большинство взаиморасчетов происходит в национальной валюте, добавляет эксперт.

С МЕТАЛЛОМ НЕТ ПРОБЛЕМ Участники судостроительной отрасли констатируют, что импортозамещение необходимо, а санкции косвенно открывают простор для импортозамещения. Но существует нюанс: в коммерческом судостроении, например, объем импорта сегодня составляет около 70% от всей стоимости проекта. Все 70% мы никогда не сможем заместить, по оптимистичным прогнозам — лишь 10–15%. К примеру, в России пока невозможно найти судовые двигатели, которые бы по качеству, цене и срокам изготовления могли бы конкурировать, скажем, с финскими», — отмечают эксперты.

17 → Поэтому по этим товарам увеличение будет пропорционально девальвации рубля. Возможно, конечно, поставщики будут жертвовать своей маржей, чтобы сделать товар более доступным».

Более того, по мнению специалиста, рост стоимости и дальше будет сказываться на выборе и качестве продукции.

«Качество фруктов уже значительно снизилось из-за ухода поставщиков в низший ценовой сегмент. И то, что раньше не закупали, зная, что спроса из-за низких потребительских свойств на это не будет, теперь везут», — отмечает господин Федяков.

Не сомневается в дальнейшем росте цен и Александр Жарехин. «Остается надеяться, что основная часть роста уже позади, и продуктовая инфляция в дальнейшем не будет превышать 15–20% в год. Снижение цен возможно в том случае, если будет отменено продуктовое эмбарго, но в

Судостроение не испытывает сложностей с закупкой продукции из черных и цветных металлов, отмечают эксперты. Заместитель главного редактора журнала «Металлоснабжение и сбыт» Леонид Хазанов рассказывает, что в поставках металлопродукции для судостроения доминируют именно российские производители. Например, на внутреннем рынке плоского стального проката судостроительного назначения значительную долю составляют продажи Магнитогорского металлургического комбината и «Северстали». При этом «Северсталь» уже несколько десятилетий сотрудничает с ЦНИИ «КМ „Прометей“» в сфере разработок новых марок сталей, а в декабре 2014 года «СМЦ-Колпино» объявило о начале поставок стальных заготовок для строительства корпусных конструкций морских кораблей, напоминает господин Хазанов. На российском рынке судостроительных сталей присутствуют и иностранные игроки, в частности, украинская Русская горно-металлургическая компания, которая реализует продукцию Алчевского металлургического комбината, а также группа «Метинвест», управляющая Мариупольским металлургическим комбинатом имени Ильича, крупным производителем горячекатаного толстолистового проката для судостроения. «Правда, доля Мариупольского металлургического комбината за последнее время, скорее всего, сократилась, поскольку он фактически находится в зоне боевых действий между повстанцами и украинской армией, что не могло не сказаться на его работе», — говорит эксперт.

По словам Леонида Хазанова, на внутреннем рынке продукции из черных и цветных металлов определенную роль играют металлотрейдеры, поскольку судостроительным заводам не всегда нужны большие объемы металла или требуются какие-либо специфические позиции в небольших количествах, которые могут быть приобретены у металлоторговых организаций. «В свою очередь, сами верфи могут выступать продавцами излишков, которые образуются в их производственном цикле и не могут быть использованы ими повторно: сверхнормативный металл может быть продан все тем же трейдерам или иным потенциальным потребителям», — говорит эксперт. ■

условиях нынешнего валютного курса его потенциал незначителен», — говорит он.

Возможно, изменение политической экономической ситуации могло бы подстегнуть строительство своих овощехранилищ и тепличных хозяйств, развитие которых в России в последние десятилетия считалось нецелесообразным из-за высоких затрат. Дешевле было везти импорт.

«Но я с трудом верю, что кто-то будет брать на эти цели кредиты под предлагаемые 25–30% годовых. Для того чтобы запустить процесс импортозамещения, необходимо радикально снижать кредитные ставки — не до 15%, а до 5%. Банк Швейцарии опускает процентную ставку до –0,75, чтобы привлечь инвестиции в реальный сектор экономики. Мы же в этот момент ставку повышаем. На развитие сельского хозяйства нужны длинные деньги, которые должны быть доступны», — резюмировал Иван Федяков. ■

ПЕРЕПЛАНИРОВКИ В ЗОНЕ РИСКА

по оценкам экспертов, в настоящее время в Петербурге только одна из двадцати перепланировок квартир легализована. Несмотря на все усилия контролирующих органов, большинство собственников по-прежнему предпочитают не браться за согласование. Специалисты отмечают, что с этого года кадастровая палата стала строже относиться к таким планировщикам.

АГАТА МАРИНИНА



СЕРГЕЙ БРЮКОВ
СООТНОШЕНИЕ ЛЕГАЛЬНЫХ И НЕЛЕГАЛЬНЫХ ПЕРЕПЛАНИРОВОК В ЖИЛЫХ КВАРТИРАХ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВЛЯЕТ ОДИН К ДВАДЦАТИ

Если у квартиры отсутствует акт ввода объекта в эксплуатацию, который выдается по результатам всех согласований, кадастровый паспорт с новыми параметрами объекта получен не будет. Таким образом, кадастровый учет изменений таких квартир без акта ввода в эксплуатацию или иных оснований изменения планировки и площади в настоящее время приостановлен.

Соотношение легальных и нелегальных перепланировок в жилых квартирах в Санкт-Петербурге составляет один к двадцати, говорит главный специалист отдела согласований компании «Проект 1» Валентина Карпова. Адвокат Олег Сухов уточняет, что соотношение согласованных и несогласованных проектов разнится в первичном и вторичном фонде. По его словам, в новостройках несогласованных перепланировок больше. «Таковых примерно 70%, однако данная статистика относится к квартирам, включающим в себя балконы. Связано это с тем, что собствен-

ники без разрешительной документации присоединяют их к жилой площади, а это недопустимо. Если рассматривать жилье в новостройках, не имеющее балконов, то соотношение обратное, нелегальных перепланировок в них около 30%. Вторичный фонд имеет другие цифры, здесь количество законных перепланировок значительно перевешивает и составляет около 80%», — рассказывает он.

«Решение согласовывать или нет зависит от нескольких факторов. Во-первых, от позиции собственника. Если владелец квартиры привык действовать в рамках закона, то и к вопросу соблюдения законодательных норм при перепланировке подходит с должным уважением. Второй важный фактор — это позиция управляющей компании, ТСЖ или соседей, которые своими жалобами в компетентные органы могут принудить собственника действовать в рамках закона», — рассуждает госпожа Карпова. На практике же выходит, что чаще собственники решают не идти по пути легального согласования планировочных изменений.

Специалисты подтверждают, что собственников останавливает незнание законов и страх неизвестности. Весь процесс делится на несколько этапов. «Сначала делаем проект перепланировки, потом его согласовываем в необходимых инстанциях и после ремонта делаем ввод объекта в эксплуатацию, затем вносим изменение в кадастровый паспорт и свидетельство о собственности», — утверждает Валентина Карпова. После того как собраны все документы, можно через МФЦ подать проект на согласование в Межведомственную комиссию района (МВК). Его рассмотрение займет около 45 дней. При благополучном сценарии собственник получит документ, который подтверждает согласование, и сможет приступить к ремонту. Но после выполнения строительно-монтажных работ объект потребует еще ввести в эксплуатацию. Для этого необходимо заказать контрольные обмеры в ПИБ района или у кадастрового инженера, подписать письмо о соответствии выполненных работ нормам и требованиям пожарной безопасности и собрать ряд других документов. Если все этапы пройдены, то собственник получит долгожданный акт ввода объекта в эксплуатацию. → 23

БАРТЕР ПРИШЕЛ НА ПУСТОЕ МЕСТО

БАРТЕРНЫЕ СХЕМЫ ТРАДИЦИОННО СЧИТАЮТСЯ ПРИМЕТОЙ 1990-Х ГОДОВ. ОДНАКО, КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, «НАТУРАЛЬНЫЙ ОБМЕН» НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ БЫЛ ДОСТАТОЧНО ПОПУЛЯРЕН И В НАЧАЛЕ 2000-Х ГОДОВ, А ТАКЖЕ В КРИЗИС 2008 ГОДА. НАЧАЛА РАСТИ ЕГО ДОЛЯ И СЕЙЧАС. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА БАРТЕРА — ПРИЗНАК ОТСУТСТВИЯ В ЭКОНОМИКЕ ДЕНЕГ. ЕГО ДОЛЯ ТРАДИЦИОННО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ С РАЗВИТИЕМ КРИЗИСНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И В СВЯЗИ С ЖЕСТКОЙ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКОЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

«Бартер — привычная антикризисная мера, больше половины нынешних застройщиков выросли именно на подобных схемах в конце 1990-х и начале 2000-х, когда строители были вынуждены расплачиваться квартирами по бартеру за стройматериалы, подрядные работы, другие услуги, не имея доступа к кредитным ресурсам. В итоге подрядчикам начали предлагать большую долю оплаты за работы квартирами. Стандартная схема была такова: 30% стоимости оплачивается живыми деньгами, остальное — квартирами», — рассказал Павел Бережной, директор по развитию ГК «С.Э.Р.»

ИСЧЕЗАЮЩАЯ ДОЛЯ С 2008 по 2014 год доля бартера постоянно уменьшалась в связи с улучшением экономической ситуации. «Сегодня на рынке наблюдается несущественный уровень бартерных сделок. К сожалению, в ближайшее время девелоперы будут вынуждены вновь обратиться к этому инструменту. Пока ситуацию сложно прогнозировать, вектор экономики окончательно определится через несколько месяцев», — считает Андрей Хитров, региональный директор EKE Group в Санкт-Петербурге.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», считает, что бартерные сделки не афишируются. «Сейчас их количество исчезающе мало, но в 2015 году они потенциально могут составить до 10% от общего числа», — предполагает он.

Виталий Виноградов, директор департамента продаж ГК «Лидер Групп», говорит, что во время кризиса 2008 года доля бартера увеличивалась до 10–30%.

Алексей Гусев, коммерческий директор компании «Главстрой-СПб», отмечает, что в условиях сложной финансовой ситуации мелкие застройщики будут использовать бартерные схемы, но массового характера эта тенденция не приобретет и существенного влияния на состояние рынка не окажет. «Крупные



ЮРИЙ МАРТЫНОВ

ИЗВЕСТНЫ ПРИМЕРЫ, КОГДА ПОДРЯДЧИКИ ВЫХОДИЛИ НА РЫНОК С СЕРЬЕЗНЫМ ПУЛОМ КВАРТИР, ПРИОБРЕТЕННЫХ ПО БАРТЕРУ, И ПРОДАВАЛИ ИХ ПО ЗАНИЖЕННЫМ ЦЕНАМ. ТАКИЕ ДЕЙСТВИЯ ВПОСЛЕДСТВИИ МЕШАЛИ ЗАСТРОЙЩИКАМ ВЫПОЛНИТЬ СОБСТВЕННЫЕ ПЛАНЫ ПРОДАЖ

компании будут чувствовать себя уверенно, характер взаимодействия с контрагентами не изменится. В этом году доля бартерных сделок на рынке недвижимости может достигать 15%. В прошлый кризис она была примерно на том же уровне», — резюмирует он.

Денис Максимов, коммерческий директор трубного завода «Икапласт», считает, что доля бартера вовсе от кризиса не зависит: «Время от времени мы работаем по бартеру с поставщиками сырья и другими производителями труб. Это обычная практика, которая не зависит от того, кризис на рынке или нет. По большому счету, мы

делаем это только лишь потому, что есть заинтересованность в продукции с обеих сторон. Если мы обоюдно друг другу должны, то какой смысл „гонять“ деньги туда-обратно, мы просто взаимозачтем это, подпишем соответствующие документы — и все».

ДВЕ СХЕМЫ Существуют две основные бартерные схемы. В первом случае полученные по бартеру квартиры рассчитывают реализовать на рынке. Во втором — площади в последующем эксплуатируются в собственных целях. Последний вариант, конечно, наиболее предпочтителен

для застройщиков. И именно такой подход более распространен на Западе.

Строители с такой точкой зрения согласны. «Последние годы доля бартера в расчетах между девелоперами и подрядчиками была близка к нулю за счет нормального финансирования строек и возможности привлечь кредитные средства банков. Сейчас, когда банки очень тяжело идут на переговоры о предоставлении проектного кредитования, скорее всего, некоторым застройщикам придется вернуться к подобным схемам», — рассказывает Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена». → 23

Уважаемые господа!

Если вы не успели оформить подписку на газету «Коммерсантъ» —

это можно сделать в альтернативных агентствах:
ООО «СЗА „Прессинформ“» (тел. 337-16-26),
ООО «Урал-Пресс СПб» (тел.: 378-66-44, 677-32-07).

Доставка газеты начнется со следующего месяца.

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 гляцевые приложения формата D2: «Дом», «Банк», «Медицина», «Лизинг», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ»; деловые специализированные приложения формата A3 Business Guide «Элитная недвижимость», «Лица города», «Итоги года», «Топ-менеджеры года», «Экономический форум», «Юридический форум», «Финансовые инструменты/Банк», «Экономика региона», «Недвижимость», «Территория комфорта», «Стиль».

«К КРИЗИСУ НУЖНО БЫТЬ ГОТОВЫМ ВСЕГДА»

СЛОЖНЫЕ ВРЕМЕНА В ЭКОНОМИКЕ НУЖНО ВСТРЕЧАТЬ ВО ВСЕОРУЖИИ, ПОЛАГАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГА «РОССТРОЙИНВЕСТ» ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ. В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ ОН РАССКАЗАЛ, КАК ПРОВОДИТЬ ОПТИМИЗАЦИЮ РАСХОДОВ, ОБ ОТНОШЕНИЯХ С БАНКАМИ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КОМУ БУДЕТ ВЫГОДЕН КРИЗИС.

BUSINESS GUIDE: Какие новые знания вам потребовались на фоне кризиса?

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: Постоянно учимся заглядывать в будущее — что будет востребовано нашими покупателями через 3–5–10 лет и даже в более долгосрочном периоде. Практика и знания, которые мы получили в прошлый кризис, сделали нас мудрее. Хотя нынешний кризис и обладает спецификой, принципы действий те же. Например, понятно, что одно из проявлений кризиса — падение спроса. Что нужно делать на фоне падения спроса? Во-первых, надо быть к этому готовым заранее. Кризисы всегда приходят внезапно, соответственно, надо понимать, что ухудшение экономической ситуации в принципе возможно. Во-вторых, надо постоянно работать над эффективностью, повышать производительность и качество труда, уменьшать издержки.

BG: Собираетесь ли вы сокращать персонал?

И. К.: Мы всегда очень аккуратно относились и будем относиться к вопросу приема на работу персонала, к его удержанию и тем более к вопросам его сокращения. В наших компаниях штаты не раздуты, все на своих местах. Но, конечно, могут возникнуть ситуации, на которые придется реагировать. Например, если в нашем портфеле заказов новых бюджетных объектов в ближайшие год-два не будет. Ищем точки приложения сил во всех регионах. Если же не найдем, будут, к сожалению, некоторые потери, но мы никогда не отступаем, боремся.

BG: Как продвигается ваша работа над импортозамещением?

И. К.: Проанализировав отечественный рынок, могу констатировать, что импортозамещение возможно по очень многим позициям. Проблема в том, что материалы и оборудование необходимо тестировать, чтобы не допустить снижения качества. Если говорить о строительстве жилья до 25 этажей, то найти отечественные материалы несложно. При строительстве более высоких зданий используется импортное оборудование, которое заменить несколько сложнее. Но и это возможно, просто требует тщательной работы. Мы сейчас уже вносим изменения в проекты, следуя курсу на импортозамещение. Это процесс длительный, так как, повторюсь, нам приходится проверять, чтобы все материалы и оборудование были сертифицированы и соответствовали высоким стандартам качества.

BG: Как изменились ваши отношения с банками?

И. К.: Отношения с банками у нас не изменились, мы всегда стараемся их поддерживать на должном профессиональном и по-человечески доброжелательном уровне. Предчувствуя ухудшающуюся экономическую ситуацию, мы очень существенно снизили кредитную нагрузку. До нынешнего момента обо-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

димся практически своими собственными средствами.

BG: Чем вы можете объяснить свою низкую закредитованность?

И. К.: С одной стороны, наши проекты востребованы, так как они нравятся покупателям по своим потребительским качествам. С другой стороны, мы стараемся себя не перегружать, не пускаться в авантюры, не совершать рискованных покупок на кредитные деньги. В целом мы стараемся проводить сбалансированную и, может быть, чуть сдержанную политику в вопросах своего дальнейшего развития.

BG: Сейчас земля дешевле. Покупаете ли вы участки с прицелом на далекую перспективу?

И. К.: Когда мы что-то покупаем, мы уже знаем, что будем строить. Мы стараемся не покупать впрок. Есть проекты длительные, так называемое комплексное освоение территорий. Так или иначе, мы понимаем, как будем развивать конкретный участок, пусть даже и в далекой перспективе. Недавно мы заключили несколько сделок. На одном участке в Мурино мы приступили к строительству жилого комплекса комфорт-класса «Старая крепость», полезной площадью 70 тыс. кв. м. На другом участке, расположенном в Московском районе на улице Типанова, планируется построить высотный жилой комплекс бизнес-класса «Кремлевские звезды», спроектированный в стиле, не-

сколько напоминающем и сталинский ампи́р, и ар-деко. Строительство начнем летом, завершим через три года. Полезная площадь комплекса составит 30 тыс. кв. м, в доме будет 27 этажей, высота комплекса 85 м. В комплексе будет детский сад на 50 мест. Сейчас идет проектирование. Объект будет выведен в продажу во втором квартале.

BG: Сколько всего объектов у вас сейчас в продаже?

И. К.: В продаже шесть объектов. В декабре, как все уже знают, был всплеск продаж. Это почувствовали и мы. В январе спрос был тоже неплохой, но традиционно было снижение. Но январь не показатель, надо посмотреть, что будет дальше. Отмечу, что все наши проекты продаются, это вопрос правильного понимания запросов покупателей и ценообразования.

BG: Давали ли вы в последнее время какие-то особые указания своему отделу продаж?

И. К.: Организация работы отдела продаж не менялась. Единственное, что можно отметить, — мы более гибко стали работать с клиентами по рассрочке. Кризис ударил по ипотечным заемщикам, но остались банки, которые дают кредиты под 14,5%, что в текущей ситуации можно назвать гуманной ставкой. Некоторые банки предлагают 20%.

BG: Вы сокращаете или наоборот увеличиваете расходы на рекламу?

И. К.: Мы не урезаем рекламный бюджет, но подходим к рекламе более взвешенно. В каждом конкретном случае мы анализируем, какая реклама более эффективна. В кризис основная задача — повысить эффективность. Это касается всех сфер, в том числе и маркетинговой политики. Вообще, реформы начинаются тогда, когда начинаются проблемы. Кризис заставляет еще раз пересмотреть стратегию, тактику, оперативную работу.

BG: Для вас сегодняшний кризис — это стресс?

И. К.: Стресса нет, потому что есть понимание, что надо делать. В любом случае, кризис когда-то закончится. Мы кризисы несколько раз преодолевали, поэтому есть уверенность, что и на этот раз его преодолеем. У нас солидный парк собственной техники, в структуре холдинга собственные проектные и производственные компании. Мы работаем, опираясь в основном на собственные ресурсы. И это трудно назвать удачей, потому что мы сознательно выстраивали такую схему работы, мы всегда проводили такую политику. Я не говорю, что нет никаких проблем. Но мы понимаем, как эти проблемы решать.

BG: Планируете ли вы покупки промышленных активов?

И. К.: В ноябре прошлого года мы купили бетонный завод, который был смонтирован на нашей строительной площадке в Сертолово, где мы строим жилой комплекс «Золотые купола», это проект комплексного освоения территории. Сейчас идут пусконаладочные работы, через месяц мы планируем начать производство. Там у нас будет работать своя лаборатория для тестирования качества бетона. Производимый бетон будет использоваться для реализации проектов «Золотые купола» и «Старая крепость» в Мурино. Инвестиции в проект составили 30 млн рублей. Появление бетонного завода здесь совершенно оправданно. Мы строим в Сертолово в больших объемах и будем экономить на закупке бетона около 20%. Мы рассчитываем окупить инвестиции примерно за три года. Наша потребность в бетоне — это пять-восемь тысяч кубов в месяц, и эти потребности завод обеспечит. Кроме того, мы производим двери и металлоконструкции, а также сваи.

BG: Для кого этот кризис — возможность укрепить позиции на рынке?

И. К.: В первую очередь для тех, кто верит в себя. Вера, конечно, должна подкрепляться профессионализмом. Легче будет тем, кто не слишком закредитован, у кого есть свободные средства. Безусловно, появятся возможности для пополнения земельного банка, потому что землевладельцы пойдут на более приемлемые условия для застройщиков. Кто окажется готов к такой ситуации, тот сможет использовать кризис для положительного развития бизнеса. ■



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

НЕ ВСЕ СЛУЧАИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КВАРТИР В КАЧЕСТВЕ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ТРЕБУЮТ ЛЕГАЛИЗАЦИИ — ЕСЛИ СОБСТВЕННИКОМ КВАРТИРЫ ЯВЛЯЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ТО ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В КАЧЕСТВЕ ОФИСА ЕГО КОМПАНИИ ЗАКОННО

Доля квартир, используемых под офисы или иные коммерческие цели, ничтожно мала и составляет сотые доли процента. Учитывая высокий уровень конкуренции на рынке бизнес-центров, в которых, помимо более комфортных условий, арендатору доступны различные сервисы, арендовать помещения в жилом фонде под офисы становится невыгодно. Легализация офиса, расположенного в квартире, происходит путем перевода помещения из жилого в нежилой фонд. Это весьма длительная процедура (процесс занимает от полугода до года), требующая сбора множества документов и согласований с приблизительно сорока различными органами власти. Сам перевод квартиры в нежилой фонд осуществляется администрацией Санкт-Петербурга.

«В наши дни, чтобы легализовать использование квартиры под клиентский офис, надо переводить квартиру в нежилой фонд. Это длительная процедура. Необходимым условием для согласования является наличие отдельного входа. Есть много примеров, когда в Петербурге в недалеком прошлом были переведены в нежилой фонд квартиры на первых этажах с общим входом в парадную. В 1990-е годы и не такое бывало в условиях живущих пустот в законодательстве», — говорит начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

Валентина Карпова, главный специалист по согласованиям компании «Проект 1», рассказала, что за последнее время около тысячи квартир получили отказы по согласованию перепланировок для приспособления помещений под использование в коммерческих целях. «Это происходит из-за очень жесткого и противоречивого законодательства (например, требуется согласие 100% собственников в доме)», — отмечает госпожа Карпова.

Часто перевод квартиры в нежилой фонд осуществляется в судебном порядке, отсюда увеличение сроков и затрат для собственника и отсутствие уверенности в результате.

ЮРИСТЫ СДЕЛАЛИ СЕБЕ ПОСЛАБЛЕНИЕ Однако не все случаи использования

квартир в качестве офисных помещений требуют легализации. К примеру, если собственником квартиры является индивидуальный предприниматель, то ее использование в качестве офиса его компании законно.

Светлана Денисова говорит, что существует как минимум один законный способ использования квартир под офис — это размещение там адвокатской конторы или юридической консультации. «Очевидно, при принятии закона юристы сумели „проташить“ для себя такую преференцию, и она является действующей. Также законодательство допускает использование жилой квартиры для профессиональной или индивидуальной предпринимательской деятельности при соблюдении определенных условий. Во-первых, частное лицо, которое намерено вести свой бизнес на дому, должно быть собственником квартиры или членом семьи собственника. Во-вторых, такой предприниматель не должен нарушать права и законные интересы других жильцов», — говорит госпожа Денисова.

Евгений Дружинин, руководитель практики «Недвижимость и строительство» юридической фирмы «Максима Лигал», при этом отмечает: «В квартире может осуществлять свою профессиональную или предпринимательскую деятельность только законно проживающее в ней физическое лицо. Иные лица не могут „работать“ в такой квартире, пусть даже и по трудовому договору с предпринимателем-жильцом. Квартира, как это подтверждается достаточно обширной судебной практикой, также может быть использована в качестве местонахождения юридического лица, если в ней проживает генеральный директор такого юридического лица. Однако это опять же не означает возможность „работы“ в квартире иных лиц, помимо генерального директора».

Леонид Сандалов, эксперт агентства недвижимости Весаг, отмечает: «В целом доказать нелегальное использование жилого помещения в качестве коммерческого очень сложно. А поскольку собственник-арендодатель по закону не несет ответственности за то, как используется, сданная им жилая

ЖИЗНЬ БЕЗ ОТРЫВА ОТ ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА

АКТИВНЫЙ РОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ ПРАКТИЧЕСКИ СВЕЛ НА НЕТ ДОЛЮ ЖИЛЬЯ, ИСПОЛЬЗУЕМОГО ПОД ОФИС. ОДНАКО В КРИЗИС СОВМЕЩЕНИЕ ЖИЛЫХ И ОФИСНЫХ ФУНКЦИЙ МОЖЕТ ВНОВЬ СТАТЬ АКТУАЛЬНЫМ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

площадь, то в случае подтверждения нецелевого использования квартиры виновной будет признана организация, разместившая в квартире офис. Правда, серьезного наказания ждать не следует: максимум, что грозит компании, — это штраф».

«В соответствии с ч. 1 ст. 7.21 КоАП использование жилых помещений не по назначению влечет предупреждение или наложение административного штрафа на граждан в размере 1–1,5 тыс. рублей. При этом, исходя из смысла указанной нормы, к ответственности может быть привлечено только физическое лицо. Если же квартира принадлежит юридическому лицу — оно не может быть привлечено к ответственности на основании указанной нормы. Чаще всего в таких случаях применяется ст. 6.4 КоАП (нарушение санитарно-эпидемиологических требований к эксплуатации жилых помещений), которая, в частности, влечет наложение административного штрафа на юридических лиц в размере от 10 до 20 тыс. рублей или административное приостановление деятельности на срок до 90 суток», — разъясняет господин Дружинин.

«Но существует ответственность за незаконную перепланировку, она более серьезная, чем наказание за нецелевое использование квартиры», — говорит госпожа Карпова. Она отмечает, что незаконная перепланировка квартиры вскрывается при жалобах соседей на шум и подозрительных людей в парадной, а также из-за потери напора воды и перебоев с электричеством.

Валентина Карпова отмечает, что использование квартиры под иное назначение практически всегда требует организации пространства (создания дополнительных санузлов, рабочих пространств) и перепланировки квартиры, которую обязательно нужно узаконивать (согласно ч. 1 ст. 28 ЖК РФ).

РЫЧАГИ ВОЗДЕЙСТВИЯ Юрист фирмы «ЮСТ» Олег Мудрак добавляет: «В соответствии с ГК РФ, если собственник жилого помещения использует его не по назначению, орган местного самоуправления может предупредить собственника о необходимости устранить нарушения, а если они влекут разрушение помещения — также назначить собственнику соразмерный срок для ремонта помещения. Если собственник после предупреждения продолжает нарушать права и интересы соседей или использовать жилое помещение не по назначению либо без уважительных причин не произведет необходимый ремонт, суд по иску органа

местного самоуправления может принять решение о продаже с публичных торгов такого жилого помещения с выплатой собственнику вырученных от продажи средств за вычетом расходов на исполнение судебного решения».

«Факт использования квартиры под коммерческие цели устанавливается в каждом районе по-разному, но в целом сценарий одинаков: обеспокоенные жильцы сообщают, как правило, о шуме или о нахождении незаконно, по их мнению, в квартире офиса. У контролирующих инстанций сразу есть основание для осмотра такой квартиры и составления акта как минимум о незаконной перепланировке, которую попросят устранить», — рассказала госпожа Карпова. При этом она признает, что установить факт незаконного размещения офиса проблематично: сегодня офис есть — завтра нет. «А вот если поймали с незаконной перепланировкой, вернуть стены в изначальное состояние будет проблематичнее», — добавляет она.

Требования, которым должно соответствовать жилое помещение, используемое под офис, регламентированы законодательством: уровень шума, клиентский поток, соблюдение пожарных и санитарно-гигиенических норм.

Использовать собственную квартиру для размещения промышленного или химического производства не допускается. Если же использование квартиры под офис не беспокоит соседей и не осложняет им жизнь, то это вполне реально и не противоречит закону, коль скоро возможна регистрация юридического лица по адресу своей квартиры.

Евгений Дружинин говорит: «В соответствии со ст. 17 Жилищного кодекса РФ жилое помещение предназначено для проживания граждан, размещение в жилых помещениях промышленных производств не допускается. Часто положения указанной нормы используют для того, чтобы обосновать возможность использования помещения под офис, однако это не совсем так. Для использования помещения под офис, в котором бы находился не только сам собственник квартиры и проживающие совместно с ним лица, но и наемные работники, потребуется перевод квартиры из жилого в нежилой фонд. Для этого необходима разработка соответствующей проектной документации, ее согласование и проведение необходимых работ. По общему правилу такой перевод допускается, если есть возможность оборудовать отдельный вход в помещение с улицы». ■

ПОЛУЧАТЬ ЗЕМЛЮ В РОССИИ СТАНЕТ БЫСТРЕЕ И ПРОЩЕ

В МАРТЕ ЭТОГО ГОДА ВСТУПАЮТ В СИЛУ САМЫЕ МАСШТАБНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОДЕКС РФ (ЗК) ЗА ВСЕ ВРЕМЯ ЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ. ПОПРАВКИ МЕНЯЮТ ТЕРМИНОЛОГИЮ, ПРОЦЕДУРЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И ПОСТАНОВКИ НАДЕЛОВ НА КАДАСТРОВЫЙ УЧЕТ, А ТАКЖЕ УТОЧНЯЮТ САМО ПОНЯТИЕ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА. ПОСЛЕДСТВИЯМ ЭТИХ КОРРЕКТИРОВОК ДЛЯ РЫНКА ЗЕМЛИ В РОССИИ БЫЛА ПОСВЯЩЕНА КОНФЕРЕНЦИЯ «КОММЕРСАНТА» И «ПЕПЕЛЯЕВ ГРУПП» «МАСШТАБНАЯ РЕФОРМА ЗЕМЕЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА — 2015». АНТОН АРСЕНЬЕВ

Реформа земельного законодательства, закон о которой был принят в июне прошлого года, подразумевает изменение ЗК и еще более 30 законодательных актов. Поправки вступают в силу с марта 2015 года (за исключением тех, что обрели силу закона раньше). По словам руководителя практики земельного права, недвижимости и строительства «Пепеляев Групп» Елены Рыжковой, это самая значительная корректировка ЗК за 13 лет его существования. На первый план выйдет схема расположения земельного участка.

Новый закон существенно меняет терминологию. Некоторые термины из кодекса вообще исключаются. «Все пытались понять, что же имел в виду законодатель, когда в ЗК указывал, что при наличии утвержденной градостроительной документации земельный участок не предоставляется по процедуре предварительного согласования места размещения объекта. Теперь мы от этой проблемы будем избавлены, — отметила госпожа Рыжкова. — Ушло понятие „строение“. Был такой термин странный. Никто не знал, что это значит. Есть здание и есть сооружение. Что такое строение? От него решили избавиться».

В то же время некоторые понятия получают новое содержание. Так, комплексное освоение территории теперь может быть связано не только с жилищным строительством. «На первый план — как ручной документ в наших взаимоотношениях с государственными органами — выходит схема расположения земельного участка, которая ранее была каким-то приложением, которое иногда надо было делать, иногда нет, и было непонятно, нужно ли оно вообще, как его делать и кто его должен делать. Сейчас все очень четко и понятно», — утверждает юрист.

Процедура предоставления земельного участка теперь не будет зависеть от того, сформирован он или нет. «Теперь процедура зависит от того, кто обращается. Если вы гражданин, вы просто смотрите, какое у вас есть основание, чтобы получить земельный участок. Если вы юридическое лицо, у вас есть свой список оснований. Если вы некоммерческая организация — также, — поведала эксперт. — Раньше, будь вы гражданин или юридическое лицо, вы могли из несформированного участка начать процедуру и сформировать для себя, предварительно согласовав место будущего объекта, получить участок даже без торгов в аренду, а потом в собственность».

БЕЗ ФИЛОСОФИИ Поправки коснулись и самого понятия земельного участка. Теперь оно будет звучать так: «Земельный



НОВЫЙ ЗАКОН СУЩЕСТВЕННО МЕНЯЕТ ТЕРМИНОЛОГИЮ. СРЕДИ ПРОЧЕГО, УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ РАЗБИРАЛИСЬ И В НЕЙ

участок как объект права собственности и иных предусмотренных настоящим кодексом прав на землю является недвижимой вещью, которая представляет собой часть земной поверхности и имеет характеристики, позволяющие определить ее в качестве индивидуально определенной вещи». «В случаях и в порядке, которые установлены федеральным законом, могут создаваться искусственные земельные участки», — говорится в документе. По мнению госпожи Рыжковой, ныне участок — это не просто «философское понятие», а объект права и недвижимая вещь.

«При этом пока сохраняются категории земель, хотя скоро мы от них, наверное, все-таки избавимся с помощью законодателя. Но пока остается семь категорий, — сказала юрист. — Основные, которые могут быть использованы для бизнеса, — это земли населенных пунктов, промышленности и сельскохозяйственные земли».

Увеличиваются различия в вопросах использования земли в коммерческих и личных целях. Значительно упрощается процесс получения участков для подсобных хозяйств физических лиц. «Даже возникает опасение, не планируется ли восстановление натурального хозяйства, — пошутила представитель компании. — В коммерческом использовании все становится гораздо жестче, но в каком-то смысле понятнее и прозрачнее».

Граждане смогут получать землю в собственность, аренду, оформлять сервитут или безвозмездное пользование. Такие же права предусмотрены для юридических лиц. «Возник новый вид пользования — безвозмездное. Все, что касается постоянного бессрочного пользования и пожизненного наследственного владения, сохраняется в том виде, в каком было в предыдущем кодексе», — подчеркнула Елена Рыжкова.

ОТКАЗАТЬ БУДЕТ ТРУДНЕЕ Основным документом при образовании земельных участков в законе назван проект межевания территории. «Но, если честно, за свою практику я лично не видела ни одного проекта межевания территории. Межевые планы участков встречаются. Но проект межевания большой территории я не видела, — уверяет госпожа Рыжкова. — Есть случаи, когда обязательна разработка проекта межевания территории. Это случай комплексного освоения территории; это когда некоммерческие организации образуют участки для целей садоводства, огородничества и дачного хозяйства; это в тех случаях, когда заключаются договоры о развитии застроенных территорий; это в тех случаях, когда мы говорим о кварталах, застроенных многоквартирными домами; это случаи размещения линейных объектов. Наверное, имеются в виду слу-

чай, когда организация, которая ведает этими линейными объектами, хочет оформить права на землю под ними. Тогда, пожалуйста, обеспечивайте разработку проекта межевания всей территории, по которой проходит ваш линейный объект».

На самом деле ключевым документом, по мнению Елены Рыжковой, будет схема расположения земельного участка. Без нее не начнется процедура предоставления надела из публичных земель. Ее подготовка допускается при отсутствии утвержденного проекта межевания территории. В большинстве случаев схему должны будут готовить органы государственной власти или местного самоуправления, но при определенных условиях граждане и юридические лица смогут сами инициировать эту процедуру и заниматься оформлением и подготовкой схемы расположения земельного участка. В этом случае чиновники будут ее просто утверждать.

ВЗГЛЯД С ДРУГОЙ СТОРОНЫ БАРРИКАДЫ Председатель комитета Смольного по земельным ресурсам и землеустройству (КЗР) Валерий Калугин подтвердил, что поправки меняют основные положения ЗК в части прав на земельный участок, процедуры предоставления наделов, включая выделение под новое строительство и в части образования участков. «По сути, очень серьезно переделали область

земельных отношений и, я бы даже сказал, земельной политики», — сказал он.

«Одно из главных направлений, которое поменялось в земельном законодательстве, — это способ, откуда образуется земельный участок. Появилась возможность образования земельного участка способом перераспределения земельного участка, находящегося в частной собственности, с землями или земельными участками, находящимися в государственной собственности. Это революционная идея, — полагает глава комитета. — Смысл в том, что земельные участки, которые существуют у нас сейчас, формировались еще в 1990-е годы, когда не было ни красных линий, ничего еще не было — по старым документам об отводе и фактическому пользованию рисовали какие-то границы. В целом это приводило к тому, что участки были неровными, между ними были вклинивания, между красными линиями и границами участков были вклинивания. Но ничего нельзя было сделать. После того, как участок оказывался в частной собственности, его границы ни на один метр нельзя было сдвинуть. Теперь у нас появилась возможность спокойно их выровнять, перераспределить с государственными землями, заключить соглашения и за деньги доформировать владельцам нормальные участки. Люди будут платить деньги в казну и создавать нормальную застройку».

БОЛЕЕ ЧЕТКИЕ ПРАВИЛА Изменения ЗК также наделяют органы местного самоуправления полномочиями по утверждению схем земельных участков. В Петербурге эти полномочия осуществляет КЗР. Данные схемы будут в электронном виде передаваться сразу в Кадастровую палату, и им будет придаваться юридический статус. «И когда Кадастровая палата будет ставить документ на кадастровый учет, у нее будут только небольшие возможности поменять границы в рамках технических погрешностей. То есть, орган местного самоуправления будет знать, в каких границах появится земельный участок», — подчеркнул руководитель комитета.

Процедура предоставления участков станет более четкой и унифицированной. «Уполномоченный орган либо принимает решение о предоставлении земельного участка, либо заключает договор. Исключена ситуация, которая раньше встречалась, когда сначала принимается решение, а потом заключается договор, — сказал Валерий Калугин. — Решение принимается, когда участок предоставляется в постоянное (бессрочное) пользование или бесплатно предоставляется в собственность — допустим, многодетным семьям. Во всех остальных случаях заключается договор. То есть убран лишний этап. Минус печать, минус подпись, минус процедура. Это очень хорошо. Мы оформляем в год 8–9 тыс. участков, поэтому это очень серьезная оптимизация».

По словам господина Калугина, в связи с изменением федерального законодательства придется внести ряд корректировок и в законы Петербурга. Проекты этих корректировок уже практически готовы.

«В целом судьба земельного участка стала более живой, оформление стало более коротким и более унифицированным по всей России, — резюмировал Валерий Калугин. — Чем больше ясности, тем лучше. Чем больше регулируемой свободы в земельных отношениях, в обороте земель, тем лучше для экономики». ■

18 → Перепланировка будет считаться законной. Останется только внести изменение в правоустанавливающие документы. «Казалось бы, порядок узаконивания перепланировок упростился. Возможно просто обратиться в районные многофункциональные центры, подав заявку. Девушки любезно примут все необходимые документы. Но это абсолютно не гарантирует успех согласования», — говорит Валентина Карпова. В некоторых случаях, добавляет эксперт, перепланировку можно согласовать только в судебном порядке. Более того, определенные проектные решения узаконить в судебном порядке невозможно в принципе.

По мнению специалистов, столь частый отказ собственников от попытки согласовать перепланировку отчасти обусловлен тем, что на фоне всей сложности процесса это не грозит отказом в заключении сделки при продаже имущества. «Переход права собственности при наличии так называемого штампа „незаконная перепланировка“ не ограничивается. Впрочем, и штамп сейчас не ставится. Для регистрации права собственности необходимо иметь свидетельство о собственности и выписку из

кадастрового паспорта. Если перепланировка не была узаконена, то получить актуальный кадастровый паспорт, который соответствует планировке квартиры на момент продажи, невозможно, поскольку при подаче заявления в Кадастровую палату для внесения изменений в соответствии с новыми параметрами квартиры орган примет решение о приостановке процесса», — рассказывает Валентина Карпова. Можно заказать кадастровую выписку без внесения изменений, и это фактически будет кадастровый паспорт по архивным данным, который не будет соответствовать фактическим параметрам жилого помещения на момент осуществления сделки. Но это влечет ряд существенных рисков для покупателей таких квартир. При совершении сделки по архивным данным все дальнейшие риски перейдут на нового собственника в силу норм ГК. В их числе продажа квартиры по заниженной цене, невозможность использования объекта в качестве залога, незащищенность при авариях. «Узаконивать перепланировку, безусловно, стоит. Документы на собственность и недвижимость должны быть в полном порядке и соответствовать закону»,

«Вопрос также заключается в объеме предложения. Если речь идет о единицах квартир, то такая конкуренция не навредит проекту. Если же объем бартера значительный, то это может повлиять на реализацию, подорвать имидж застройщика в глазах дольщиков. Когда квартиры на одном объекте продаются от разных компаний, это вызывает недоверие, путает дольщика, и зачастую он отказывается от покупки. Без единой схемы реализации застройщик испытывает затруднения», — считает начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова.

С другой стороны, бартер играет и положительную роль, так как позволяет не останавливаться в работе над проектом. «В трудные времена, когда работы ведутся на основании временных разрешений, еще нет доступа к деньгам дольщиков, то строительные компании прибегают к зачетным бартерным схемам», — поясняет госпожа Денисова.

Екатерина Немченко, директор департамента жилой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, отмечает, что подрядчик, получивший квартиры по бартеру, заинтересован в их быстрой реализации, поэтому эти квартиры появляются в продаже по цене ниже, чем у застройщика. «В случае если бартерных сделок в объекте было много, предложение квартир от подрядчиков имеет существенный объем и их продажи вступают в конфликт с ценовой политикой застройщика и существенно усложняют процесс основных продаж. Поэтому застройщик должен контролировать ситуацию и управлять этим инструментом».

С ней согласен и Алексей Гусев: «Известны примеры, когда подрядчики выходили на рынок с серьезным пулом квартир, приобретенных по бартеру, и продавали их по заниженным ценам. Такие действия впоследствии мешали застройщикам выполнить собственные планы продаж».

Виталий Виноградов, рассуждая о минусах, добавляет: «Поставщики, как правило, не только завышают стоимость товаров, но и требуют дисконт на квартиры,

— утверждает адвокат Олег Сухов. Он полагает, что обращение к профессиональным юристам в этой области поможет уйти от ответственности по изъятию у собственников помещений при наличии серьезных нарушений, допущенных при незаконной перепланировке. «Самым эффективным способом решения данных вопросов пока, к сожалению, остается лишь услуга по содействию профессиональных агентств и юристов в области согласования перепланировок, так как самостоятельная деятельность в этом направлении слишком сложна для непрофессионалов», — уверен он.

Валентина Карпова подтверждает, что на данный момент есть большой интерес в части согласования перепланировок квартир. «О вопросе узаконивания перепланировки лучше подумать заранее, на этапе планирования ремонта в квартире, — советует она. — Достаточно обратиться к специалистам, которые на основе пожеланий и возможностей заказчика сначала разработают дизайн-проект, а потом и проект перепланировки, который будет соответствовать требованиям СНИП и СанПиН и будет согласован в необходимых инстанциях». ■

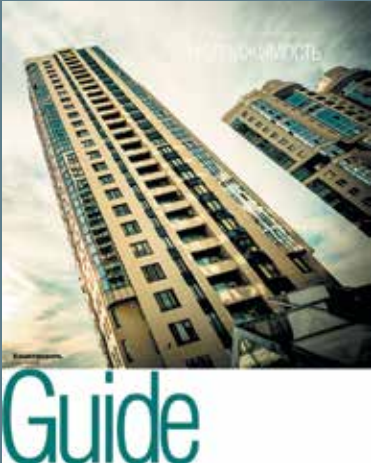
который может доходить до 30%. В связи с этим многие строительные компании и в кризисные времена стараются не прибегать к использованию бартерных схем. Цены в кризис и так не растут, спрос падает, а распространение бартера еще больше усложняет продажи. И чем хуже ситуация, тем более негативными для рынка становятся бартерные расчеты».

Андрей Тетыш, президент группы компаний «Агентство развития и исследований в недвижимости», резюмирует: «У бартера есть неприятное последствие: он разваливает единую систему продаж. Как только девелопер рассчитался с несколькими подрядчиками квартирами, сразу единый продавец квартир в этом доме исчез и появилось „лоскутное одеяло“. Это история, на которую всегда идут вынужденно. Если возможно совершить сделку деньгами, то зачем нужен товарный обмен? Например, на сегодняшний день на Западе подобных расчетов практически не существует».

Александр Кириленко, генеральный директор компании «Квартстрой-МО», вспоминает: «В период кризиса 2008–2009 годов девелоперы при строительстве небольшого микрорайона (около 90 тыс. кв. м) для нескольких мелких субподрядчиков (примерно пять компаний) в зачет выполненных работ подписывали обычно не более десяти квартир. На данный момент отечественному рынку недвижимости еще далеко до повторения событий тех лет, многие эксперты к осени ожидают стабилизации экономики и оживления рынка, так что вполне возможно, что в этот раз обойдется без появления бартерных отношений в строительстве». Бесспорно, уверен господин Кириленко, появление бартерных сделок в строительстве будет говорить о проблемах девелоперов и рынка недвижимости в целом. «Но с другой стороны, именно бартер помогает решать проблемы застройщика и подрядчика, дает им возможность существовать и развиваться в непростых экономических условиях», — резюмирует он. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ИНФРАСТРУКТУРА
БИЗНЕС И ВЛАСТЬ
ТЕХНОЛОГИИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
ТРЕНДЫ
КАДРЫ
АНАЛИЗ
МНЕНИЯ



МАРТ

- 5 СТИЛЬ/ПОДАРКИ/А3
- 11 ДОМ/D2
- 23 ЭКОНОМИКА РЕГИОНА/А3
- 25 МЕДИЦИНА/D2
- 26 ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ/А3
- 30 ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ/БАНК/А3

АПРЕЛЬ

- 1 ЛИЗИНГ/D2
(распространяется на выставке «Мир автомобиля»)
- 2 НЕДВИЖИМОСТЬ/А3
- 10 СТИЛЬ/ВЕСНА/А3
- 16 ЛИЦА ГОРОДА/А3
- 21 ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА/А3
- 23 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ/D2

МАЙ

- 13 ДОМ/D2
- 19 ЭНЕРГЕТИКА. НЕФТЬ. ГАЗ/D2
(распространяется на Российском международном энергетическом форуме)
- 20 ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ/А3
- 22 СТИЛЬ/ЛЕТО/А3
- 27 ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ/А3
(распространяется на V Петербургском международном юридическом форуме)
- 28 ЭКОНОМИКА РЕГИОНА/А3

ИЮНЬ

- 2 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ/D2
- 3 БАНК/А3
(распространяется на XXIV Международном банковском конгрессе)
- 9 НЕДВИЖИМОСТЬ/А3
- 18 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ/А3
(распространяется на ПМЭФ)
- 23 МЕДИЦИНА/А3
(распространяется на Балтийском медицинском форуме-2015)
- 25 ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА/А3
- 29 МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОЕННО-МОРСКОЙ САЛОН/D2
- 30 СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ/А3

ИЮЛЬ

- 7 ДОМ/D2
- 23 ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА/А3
- 29 ЭКОНОМИКА РЕГИОНА/А3

АВГУСТ

- 6 СТРОИТЕЛЬ/А3
- 27 ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА/А3

СЕНТЯБРЬ

- 2 НЕДВИЖИМОСТЬ/А3 (распространяется на Proestate, Москва)
- 7 ЭКОНОМИКА РЕГИОНА/А3
- 10 ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ/А3
- 24 ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА/А3
- 29 КОМПАНИИ/А3
- 30 СТИЛЬ/ОСЕНЬ/А3

ОКТАБРЬ

- 1 ДОМ/D2
- 6 ЭНЕРГЕТИКА. НЕФТЬ. ГАЗ/D2
(распространяется на V Петербургском международном газовом форуме и на XV Петербургском международном энергетическом форуме)
- 7 МЕДИЦИНА/А3
(распространяется на Петербургском международном форуме здоровья)
- 13 ЭКОНОМИКА РЕГИОНА/А3
- 15 ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ/БАНК/А3 (распространяется на VI банковской неделе)
- 20 ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА/А3
- 22 ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ/А3
- 28 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ/D2
- 29 КОММЕРСАНТЪ ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ/А3

НОЯБРЬ

- 5 НЕДВИЖИМОСТЬ/А3
- 6 СТИЛЬ/ЗИМА/А3
- 12 ЭКОНОМИКА РЕГИОНА/А3
- 16 ЛИЗИНГ/D2
- 19 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ/D2
- 25 ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА/А3

ДЕКАБРЬ

- 2 НЕДВИЖИМОСТЬ/А3
- 3 ЮРИДИЧЕСКИЙ ФОРУМ/D2
- 7 БАНК/D2
- 10 ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ/А3
- 11 СТИЛЬ/РОЖДЕСТВО/А3
- 15 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ/D2
- 16 ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА/А3
- 18 ТЕРРИТОРИЯ КОМФОРТА/А3
- 21 ЭНЕРГЕТИКА/А3

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКАХ
(812) 325 85 96, e-mail: reclama@spb.kommersant.ru