САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ОБУЧИТЬСЯ
ПО-БЫСТРОМУ / 16
РЕСТОРАНЫ МЕНЯЮТ
ФОРМАТ / 21
ОТЕЛИ ВЫИГРАЛИ
ОТ КРИЗИСА / 22
НА ОРБИТЕ
МЕГАПОЛИСА / 26

Четверг, 12 ноября 2015 №208
(№5718 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–36
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ВТБ
Банк ВТБ (ПАО)

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

СТАРТ Девелопмент
ЗАО «УК «СТАРТ Девелопмент»

РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест»

РЕКЛАМА

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

НЕРАВНОДУШИЕ КАК РЕЦЕПТ ОТ КРИЗИСА

Кризис, как известно, это палка о двух концах. И если кто-то деньги теряет, то кто-то их, напротив, начинает активно зарабатывать. Большинство отраслей экономики Петербурга чувствуют себя неважно, однако от ослабления рубля, скажем, выиграли компании, работающие в сфере приема туристов. Подорожавшее евро заставило многих жителей регионов отказаться от поездки за границу и приобщиться к культурным ценностям Северной столицы. Аналогична и ситуация с иностранными туристами: дешевый рубль сделал поездки в Петербург очень привлекательными. Правда, есть одна загвоздка: стоимость российской визы для иностранцев сопоставима с недельным проживанием где-нибудь в Турции или Египте. А потому едут сюда лишь самые отчаянные любители нашей страны.

Пересмотри внешнеполитическое ведомство визовый ценник, сюда бы устремилось на порядок больше туристов. И это могло бы стать долгожданным импульсом для оживления экономики. Но, скорее всего, ответственным за принятие решений попросту плевать на то, каким будет поток туристов в страну и как это отразится на экономике России.

Следует сказать что равнодушие и немотивированность — черты не только чиновничьи. Они широко представлены и в российской бизнес-среде. Взять хотя бы ситуацию с валютной ипотекой: после обвала рубля заемщики оказались не в состоянии оплачивать кредиты, многие банки попали в затруднительное положение — в лучшем случае перед ними теперь стоит необходимость реализации жилья, кредит по которому его покупатель не смог обслуживать. При этом известны случаи, когда задолго до наступления кризиса в банки поступали обращения с предложением переоформить ипотеку на рублевый кредит, однако, как правило, такие предложения поддержки у финансовых институтов не находили. «Да попросту никто не хочет заморачиваться», — так обрисовал стратегию банков один из менеджеров на условиях анонимности.

Но в нынешних условиях «заморочиться» все же придется: старые схемы, при которых все само ехало, больше не работают. Теперь мотивированными приходится быть всем. За исключением разве что чиновников. Их не подвигнут быть небезучастными ни кризис, ни какие-либо другие катаклизмы.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
КОМПАНИЯ НЕО
Реклама

КРИЗИС С ОТЛИЧИЕМ

НЕОПРЕДЕЛЕННАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ УЖЕ ВТОРОЙ ГОД, ВМЕСТЕ С НЕЙ ЛИХОРАДИТ И РЫНОК ТРУДА. ОДНАКО, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ПО СРАВНЕНИЮ С КРИЗИСОМ 2008 ГОДА СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ ПЕРСОНАЛА НАБЛЮДАЮТСЯ СОВЕРШЕННО ИНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ. РОМАН РУСАКОВ

В разгар делового сезона в Санкт-Петербурге границы предлагаемых зарплат для наемных руководителей заметно расширились. Специалисты исследовательского центра ведущего российского портала для поиска работы и сотрудников Superjob.ru проанализировали зарплатные предложения для руководителей шести ключевых позиций: генерального, IT, HR, коммерческого директоров, директора по маркетингу и главного бухгалтера. Выяснилось, что по сравнению с 2014 годом минимальный уровень средних зарплат по ряду позиций стал ниже, а максимальный уровень вырос.

«Уровень конкуренции среди желающих занять управляющие позиции в Санкт-Петербурге был и остается высоким. При этом, судя по колебаниям зарплатных предложений, растет количество компаний, где вознаграждение наемного руководителя зависит от достижения конкретных показателей KPI. Эффективные профессионалы могут рассчитывать на повышение дохода. Остальным, в том числе и начинающим управленцам, надо сокращать зарплатные ожидания и форсировать персональное развитие. Активность должна стать главной темой карьерного планирования на ближайший год», — прокомментировал Павел Лебедев, руководитель направления исследований портала Superjob.ru.

В целом тенденция характерна для большинства крупных российских городов, однако есть локальные особенности. В Санкт-Петербурге верхняя «планка» поднялась для всех управленцев, а нижняя осталась прежней или выросла незначительно. Исключение составили позиции HR-директора и главного бухгалтера, для которых нижняя граница предложений просела, а верхняя осталась на уровне прошлого года.

Ситуация на рынке труда сейчас достаточно неопределенная, и в первую очередь это связано с общей экономической нестабильностью. При этом, полагает Андрей Давыдов, управляющий партнер Alpha Personnel, по сравнению с кризисом 2008 года российский рынок труда в этот раз демонстрирует совершенно иные тенденции. Локализация отечественной экономики, вызванная политикой импортозамещения, дала стимул для развития малому и среднему бизнесу. Поэтому сейчас можно наблюдать рост местного производства и, соответственно, повышенный спрос на квалифицированных рабочих и специальные кадры. Однако текущий спрос на рынке труда не соответствует предложению, отмечает господин Давыдов. Например, база соискателей, по подсчету ряда экспертов, сейчас на 70% состоит из офисных служащих и специалистов обслуживания бизнес-структур, а никак не из представителей технических специальностей. ➔ 16

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОКОЛО 70% ИЩУЩИХ СЕГОДНЯ РАБОТУ — ЭТО ОФИСНЫЕ СЛУЖАЩИЕ И СПЕЦИАЛИСТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР

«ДЕЛОВОЕ ПРОСТРАНСТВО БЕЗ ОБЩЕСТВЕННОГО — ЭТО МЕРТВАЯ ЗОНА»

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «МФК „ЛАХТА-ЦЕНТР“» АЛЕКСАНДР БОБКОВ В ИНТЕРВЬЮ BG РАССКАЗАЛ О ЖЕСТКОМ ГРАФИКЕ ПРОИЗВОДСТВА РАБОТ НА ОБЪЕКТЕ, О ПЕРЕХОДЕ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ И О ТУМАННЫХ ПЕРСПЕКТИВАХ УЛУЧШЕНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ДОСТУПНОСТИ КОМПЛЕКСА.

BUSINESS GUIDE: На какой стадии находится реализация проекта? Какие работы планируете завершить до конца года?

АЛЕКСАНДР БОБКОВ: Мы закончили двухлетнюю работу по строительству всего подземного пространства комплекса, несущих конструкций и фундамента. С августа 2015 года мы приступили к работам по надземной части, сейчас находимся на отметке шестого этажа по ядру башни и на уровне второго этажа по прилегающему зданию многофункционального комплекса. Пока что идем в директивном графике. До конца года планируем возвести 10–11 этажей башни и три этажа МФЦ.

BG: То есть последние месяцы для вас будут ударными?

А. Б.: Чтобы двигаться в графике, с октября нам нужно строить один этаж в течение восьми дней. Уверен, что с таким темпом мы справимся.

BG: Какой бюджет стройки на 2015 год и общая стоимость строительства?

А. Б.: Строительство комплекса по стоимости квадратного метра укладывается в «вилку» средней стоимости деловых комплексов класса А по Петербургу. Есть единственная поправка на высоту комплекса, при этом сама башня занимает меньше половины площади застройки. На данный момент стоимость завершенных работ составляет около 26 млрд рублей. В следующем году эта цифра будет значительно больше, поскольку именно на 2016 год придутся основные строительно-монтажные работы.

BG: Ранее вы говорили о планах по оптимизации проекта строительства. Какие параметры были пересмотрены?

А. Б.: В рамках прилегающего к башне многофункционального центра мы отказались от гостиничной части в пользу дополнительного делового пространства. А с гостиницей ушли все сопутствующие функции и вспомогательные площади. Кроме того, мы запроектировали и в ближайшее время приступим к строительству автономной системы теплоснабжения, включая генерацию тепла. Все остальное реализуется согласно ранее принятым решениям, никаких изменений ни по объему, ни по функционалу на сегодня нет. Надеемся, что город и инвестор получат центр в первоначально задуманном виде в намеченный срок — 2018 год.

BG: А с точки зрения технической части?

А. Б.: Разумеется, нас не миновал эффект от макроэкономических потрясений и изменений на рынке строительных материалов. Но мы увеличили долю отечественных материалов и тем самым сняли достаточно ощутимую валютную нагрузку и зависимость от ослабевшего рубля. Например, мы сумели применить в конструкции башни композитные несущие колонны и тем самым заметно сэкономили на дорогостоящей импортной стали.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: Отечественные материалы дали итоговую экономию или скорее уберегли проект от удорожания?

А. Б.: Скорее второе. Российская продукция тоже подорожала, в пределах 5–10%, но не на 100%, как импортные материалы. Здесь мы не получили дополнительного эффекта, но смогли сдемпфировать негативные последствия понижения курса рубля.

BG: Как чувствует себя иностранный генподрядчик на стройке?

А. Б.: Подрядчик жалуется, но работает. Жалуется на сложности, на недостаток средств, на слишком жесткие условия контракта. Мы им тоже не всегда довольны, но главное, что работа идет в графике. Мы изначально выбрали достаточно сложную схему работы по контракту с подрядчиком, но эта схема, на наш взгляд, единственно возможная в нынешней рыночной ситуации. Контрактование генподрядчика ведется последовательно крупными пакетами. У нас есть возможность перед каждым подписанием учесть текущую ситуацию на рынке, курс валют, стоимость стройматериалов. Тем самым нам удается, с одной стороны, избежать явных переплат, с другой — невыполнимых для подрядчика условий.

BG: Под офисы газпромовских структур и прочих арендаторов отводится чуть больше 40% площадей. Остальное пространство будет отведено под коммерцию. Началась ли уже арендная кампания по этим площадям?

А. Б.: Полное понимание, как и в каких объемах будет заполняться комплекс, у нас было еще на стадии разработки концепции и распределения функциональных зон. Комплекс полностью оправдывает свое название — общественно-деловой. Именно общественная функция у нас стоит на первом месте, как следствие, общественных зон у нас будет больше, чем деловых. Кампания по привлечению операторов будет проводиться за год до сдачи объекта в эксплуатацию. Сейчас мы собираем предложения, ведем переговоры с целым рядом крупных компанией, лидерами своих сегментов рынка. При этом сегодня никаких обязывающих документов, которые бы фиксировали за кем бы то ни было место, у нас нет. Всю необходимую информацию по функционалу, площадям и подключениям мы предоставляем всем интересантам.

BG: Насколько выше рынка у вас будут арендные ставки?

А. Б.: Вряд ли они будут существенно выше рыночных, поскольку в этом случае мы рискуем остаться с незаполненными площадями.

BG: Многие представители бизнеса говорят, что локация важнее ставки…

А. Б.: Скажем так, здесь локация будем иметь разнонаправленный эффект. С одной стороны, здесь, безусловно, будет высочайшая концентрация платежеспособного спроса, с другой стороны — до тех пор пока не будут воплощены городские планы по развитию транспортной инфраструктуры, обеспечению подъездов, пока не появится метро, общий фон этой территории будет не слишком привлекателен по сравнению с более центральными районами. И будущие пользователи комплекса, несомненно, будут учитывать оба эти фактора. Когда мы готовили концепцию комплекса, мы постоянно держали в уме печальный опыт монофункциональных деловых центров в других мегаполисах. Например, похожие комплексы в Париже. Оторванные от обжитых районов, после шести вечера и до девяти утра они превращались в мертвые зоны. Про выходные я уже и не говорю. Когда мы переехали на Лахту, мы всеми силами пытались избежать подобной ситуации и сделали все, чтобы подтянуть и выстроить именно общественную функцию. Мы понимали, что подобный деловой центр нужно обязательно разбавлять чем-то позитивным, нужно привлекать на объект различные социальные потоки, создать интересную горожанам точку притяжения. Делать пространство не только для «людей в костюмах», но и для местных жителей, туристов. Наша задача — создать в Лахте не «газпромовский» деловой центр, а общегородской мультифункциональный квартал.

BG: Как выглядят перспективы транспортной доступности комплекса?

А. Б.: Как и любой владелец недвижимости, мы пристально следим за планами по развитию прилегающих территорий и очень расстраиваемся, если эти планы откладываются на непонятный срок. Перед тем как выбрать участок под строительство делового центра, мы тщательно изучали планы города по развитию инфраструктуры на прилегающей территории. И перспективы Лахты выглядели многообещающе — это строительство 32-й магистрали, развязки на Приморском проспекте и выезд на ЗСД. Большая часть планов как раз должна была реализоваться в 2015–2017 годах, и мы радовались удачной синхронизации сроков строительства нашего комплекса и анонсированных крупных дорожных объектов. Но как только мы вышли на площадку, синхронное движение города и «Лахта-центра» закончилось. Городские приоритеты поменялись, а тут еще и дефицит бюджета…Что в итоге? В текущей программе развития транспортной инфраструктуры Приморского районе нет ни одного объекта, который появится с вводом в эксплуатацию нашего объекта. Кроме одного — организации разворота на Приморском шоссе в районе Лахты. И именно этот разворот до конца года должен был быть построен по городской программе. Но пока мы видим, что работы даже не начались. В итоге посетителям яхт-клуба и другой коммерческой инфраструктуры для разворота в сторону города требуется уезжать далеко за Ольгино.

BG: Но в улучшении доступности этой части города планировал поучаствовать и бизнес. Планирует ли еще консорциум МСС подключать «Лахта-центр» к Западному скоростному диаметру?

А. Б.: Прежде всего, подключение ЗСД к улично-дорожной сети требует выделения земли. При этом съезды и заезды на ЗСД сильно отличаются от других объектов требованиями по площади. Таким объектам нужен внушительный участок под разгонные полосы и пункты взимания платы. Уже на стадии обсуждения этих планов стало ясно, что найти место в плотной застройке СЗПЧ крайне трудно. Чем закончится эта история, непонятно, но мы очень надеемся, что необходимость улучшения транспортной доступности этой части Приморского района очевидна для всех. ■

14 ➔ Это можно проследить и по зарплате. По последней информации банка данных заработных плат HeadHunter, 34% опрошенных российских компаний, большая часть которых работает в сфере машиностроения и электроники, повысила зарплаты своим ведущим специалистам.

Директор по персоналу группы ЛСР Полина Голубева подтверждает тенденцию: «В 2015 году мы, как и ранее, наблюдаем дефицит рабочих строительных специальностей. Найти таких сотрудников на предприятия сложно, поскольку требуется определенная квалификация, которая есть далеко не у всех кандидатов. Большая часть соискателей на рынке труда — это дипломированные специалисты с высшим образованием».

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», констатирует: «Рынок труда остается крайне неоднородным. Так, несмотря на ухудшение экономической конъюнктуры и ослабление рубля, фонд оплаты труда за последний год существенно рос в случае с сотрудниками иностранных компаний (средний и высший менеджмент, специалисты редких профессий) в случае если зарплаты выплачиваются в валютном эквиваленте, IT-специалистами, на фоне усиления конкуренции с иностранными компаниями за ценных специалистов (типичный пример — „Яндекс“ и Google), сотрудниками сырьевых не нефтегазовых компаний (средний и высший менеджмент, специалисты редких профессий участвующие в опционных программах), специалистов финансовых компаний на фоне роста волатильности на рынке».

Анна Чуксеева, руководитель направления по связям с общественностью Job.ru, подтверждает: «В кризис несложно найти работу в продажах и в IT — в этих сферах прирост вакансий наблюдается регулярно. Сложнее, но вполне реально найти работу рабочему персоналу, фармацевтам, логистам, маркетологам, работникам финансового сектора и страхования. В этих сферах на одну вакансию приходится 2,5–4 резюме. В начале года мы наблюдали резкий рост количества резюме на вакансию: всего за два месяца этот показатель вырос с 3,1 резюме на вакансию до 5,2. В апреле ситуация стабилизировалась, лето было спокойным, и июль оказался самым положительным месяцем 2015 года по всем ключевым параметрам. С кризисных 5,5 резюме на вакансию в апреле рынок спустился на майские 4,3, а в июле показатель впервые за этот год установился ниже отметки 4 резюме на вакансию, приблизившись к цифрам декабря. В некоторых сферах — рабочий персонал, медицина — на одну вакансию сейчас приходится в среднем 1,5–2 резюме».

Сергей Дядиченко, сооснователь и генеральный директор компании Wowworks.ru, также полагает, что наиболее стабильна ситуация у «синих воротничков», то есть высококвалифицированных рабочих. «Даже в случае серьезных сокращений таких специалистов берегут, а в случае увольнения им достаточно просто найти работу или попытаться стать частным мастером. Всегда стабилен спрос на электриков (особенно на специалистов по „слаботочке“), специалистов по системам кондиционирования и вентиляции, квалифицированных работников в области строительства. Всегда востребованы хорошие программисты, специалисты по разработке мобильных приложений, а также специалисты по ремонту оргтехники».

Что касается уровня безработицы, то в этом году, по официальным данным, он вырос на 15%. Актуальной остается проблема незанятости среди молодежи: в 2014 году люди до 25 лет составили чуть больше четверти безработных. «В ситуации всеобщей оптимизации бизнеса сокращение персонала, однако, не рассматривается как один из способов снизить расходы», — обращает внимание господин Давыдов.

Майское исследование Hay Group, проведенное среди 400 российских компаний, выявило, что такого мнения придерживаются 41,5% руководителей. Еще 25% заявили, что будут действовать по ситуации. Пока же компании прибегают к менее жестким мерам: сокращению рабочего дня, снижению окладов и отказу от бонусов. По данным представителей Федеральной службы по труду и занятости, уровень неполной занятости населения увеличился примерно на 40%. При этом сами работники не спешат увольняться. Большинство ждет перемен, которые последуют после улучшения экономической ситуации. Из тех же фирм, кто все-таки планирует сокращение, большую часть составляют бары и рестораны (63%), банки (50%) и компании, продающие строительные материалы (56%). То есть те сферы бизнеса, которые находятся в прямой зависимости от покупательной способности населения.

Как говорит госпожа Голубева, самыми востребованными остаются кандидаты в возрасте 30–40 лет со значительным опытом работы. «Ситуация с рынком труда сильно отличается в зависимости от направления работы компании. На Урале, например, в прошлом году мы активно набирали сотрудников, а сейчас там вакансий практически нет», — рассказала она.

«Сейчас мы постепенно движемся к тому, что рынок поворачивается в сторону работодателя. Крупные компании могут выбирать сотрудников, поскольку в целом острого дефицита в соискателях нет. В зависимости от вакансии у нас поиск людей занимает от нескольких дней до нескольких месяцев. Все очень зависит от требований к сотруднику и сроков, в которые нужно закрыть вакансию. В целом вакансий в 2015 году стало примерно на 20% меньше, и, понимая это, многие соискатели соглашаются на более низкую заработную плату, но лишь бы получить стабильную работу в крупной и надежной компании», — говорит госпожа Голубева.

Директор по персоналу компании «Технониколь» Елена Ясинецкая также отмечает различия с кризисом 2008 года: «На данный момент увольнения в компаниях идут точечно, это не приобрело такого размаха, как было в 2009 году. По моим оценкам, безработица сильно не растет. Но зарплаты по сравнению с реальным ростом цен сокращаются, то есть снижается их покупательная способность. Сокращение можно оценить процентов в 30–40. К сожалению, даже некоторая индексация зарплат, которая сейчас планируется во многих компаниях, кардинально ситуацию не изменит».

«Растущая активность соискателей вызвала повышение конкуренции на рынке труда на 26% — с 3,9 до 4,9 резюме на вакансию. При этом среди нетрудоустроенных соискателей конкурс вырос на 9% (с 2,3 до 2,5 резюме на вакансию)». ■

ЗАРПЛАТА ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ТЫС. РУБЛЕЙ

	2014	2015
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР	165-240	166-258
IT-ДИРЕКТОР	140-185	140-230
КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР	140-230	140-230
HR-ДИРЕКТОР	110-165	100-165
ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ	110-166	110-170
ГЛАВНЫЙ БУХГАЛТЕР	75-110	74-110

ИСТОЧНИК: SUPERJOB.RU

ОБУЧИТЬСЯ ПО-БЫСТРОМУ

РЫНОК БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ ПРЕТЕРПЕВАЕТ СЕРЬЕЗНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. КОНКУРЕНЦИЯ НА НЕМ ВОЗРОСЛА, СРОКИ ОБУЧЕНИЯ СОКРАЩАЮТСЯ, ПОПУЛЯРНОСТЬ СТЕПЕНИ MBA ПАДАЕТ, ВОСТРЕБОВАНЫ ЛИШЬ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ, А РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ВСЕ БОЛЬШЕ УВОДИТ ЭТОТ ВИД ОБРАЗОВАНИЯ В ОНЛАЙН-СФЕРУ. ВАСИЛИЙ СТАРИКОВ

Рынок бизнес-образования находится в очень напряженном положении. Несомненно, сейчас это падающий рынок, но и на нем возникают дополнительные возможности. Выживут те, кто смогут лучше адаптироваться к новым условиям. Число бизнес-школ сейчас уменьшается, в России это сейчас очевидный тренд, уверен декан высшей школы корпоративного управления РАНХиГС, заслуженный экономист РФ Сергей Календжян.

«Процесс оптимизации происходит и в нашей академии (РАНХиГС) — примерно пять бизнес-школ и факультетов, работавших на этом рынке ранее, за сравнительно короткий срок либо стали частью более крупных бизнес-школ академии, либо ушли с рынка. Лучшие программы этих школ остались, например, если говорить о кейсе ВШКУ, а в нашу структуру вошли две другие школы, от них осталось по одной магистерской программе. Программы MBA поглощенных бизнес-школ прекратили свое существование», — рассказал профессор.

Дмитрий Павлов, директор по развитию и внешним связям ИМИСП, подтверждает продолжающееся (часто, по его мнению, протекающее довольно сложно и болезненно) строительство корпоративных университетов при крупных отраслевых игроках федерального уровня, формирование собственных преподавательских команд, в том числе из собственных работников, склонных к переориентированию на преподавательско-тренерскую карьеру и передачу опыта.

Анна Кучина, директор по маркетингу и продажам ИМИСП, впрочем, отмечает, что в Петербурге массового ухода игроков нет: «В сегменте MBA, наиболее показательном для рынка, на котором работает ИМИСП, в 2015 году только один заметный игрок — Международный банковский институт — снял свое предложение (готовит новое на 2016 год). Все остальные бизнес-школы — в игре. Количество предлагаемых программ MBA/EMBA не изменилось».

По словам господина Календжяна, в прошлые годы в бизнес-образовании была концепция «в саду должны расти все цветы», создавалось много школ, программ, теперь идет другой процесс — интеграция бизнес-школ, формирование когорты школ, имеющих национальное признание и завоевавших доверие слушателей. «В условиях кризиса произошла заморозка цен в большинстве школ, рост цен могут себе позволить только самые топовые, остальным важно хотя бы удержать позиции», — уверен господин Календжян.

Анна Кучина отмечает, что в Петербурге стоимость обучения выросла в среднем на 10%, а предложение ИМИСП подорожало на 5–10%.

При этом она рассказала, что в ИМИСП набор остается стабильным на комплексные дженералистские программы. «Некоторые наши коллеги по отрасли, наоборот, отмечают смещение спроса в сторону коротких функциональных или узкофункциональных программ», — сообщила она.

ПЕРИОД ДЛЯ ОБРАЗОВАНИЯ Как показывает практика, в периоды ухудшения экономической конъюнктуры существенно растет спрос на образовательные услуги, увеличивается количество учебных заведений. Обычно лидером здесь выступает высшее бизнес-образование. «С одной стороны, менеджеры высшего и среднего звена закономерно стремятся повысить свою квалификацию в сложных рыночных условиях. С другой стороны, сказывается умеренный рост безработицы. Наиболее востребованным направлением бизнес-образования в кризис является сфера маркетинга», — говорит Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам».➔ 18

Безграничные возможности

Финансовые услуги в 20 странах мира

ВТБ

Мир без преград
Группа ВТБ

8 (800) 200–77–99
звонок по России бесплатный
www.szrcvtb.ru

Банк ВТБ (ПАО)
Генеральная лицензия Банка России № 1000

Реклама

16 ➔ Управляющий партнер инвестиционной компании Adastra Management Артем Гудченко придерживается иной точки зрения: «Бытует мнение, что в кризис наступает стагнация по многим направлениям и есть время для обучения сотрудников. Многие даже оправдывают это решение перспективой использования новых знаний и навыков на волне роста после кризиса. Это — заблуждение: если у вас кризис, продажи падают, вы несете убытки и у вас есть „незанятые“ сотрудники — нужно их уволить. Кризис — не самое удачное время для начала программ обучения сотрудников. С одной стороны, затраты на обучение — это инвестиции с неочевидным сроком окупаемости, которые принято сокращать в стратегии выживания. С другой стороны, нагрузка на коллектив во время кризиса и без того существенно возрастает, растет психологическое и физическое напряжение, что делает обучение неэффективным. Если перед бизнесом стоит актуальная задача, которую необходимо решать здесь и сейчас и для решения которой необходимо применить новые знания, технологии и практики, то гораздо эффективнее будет привлечь профессиональных внешних консультантов, которые способны предложить оперативное решение. Таким образом можно „убить двух зайцев“: эффективно и в минимальные сроки решить проблему, а также провести практическое обучение своей собственной команды, которая может быть вовлечена в реализацию предложенной консультантом стратегии».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВЕ УКОРЕНИЛАСЬ СТРАТЕГИЯ НЕПРЕРЫВНОГО ОБУЧЕНИЯ. ТРАТИТЬ ДВА ГОДА НА ПОЛУЧЕНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ — ЭТО СЕГОДНЯ ДЛЯ МНОГИХ НЕОПРАВДАННАЯ РОСКОШЬ

ВРЕМЯ НОВЫХ ТРЕНДОВ Андрей Колесников, генеральный директор Power Lexis, полагает, что сегодня наступает время изменения трендов в бизнес-образовании. «В современном бизнес-сообществе укоренилась стратегия непрерывного обучения. Тратить два года на получение фундаментального образования — сегодня это неоправданная роскошь. Актуальны короткие программы и новые технологии. Образовательные процессы уже сейчас интегрируются с „интернетом вещей“ (Internet of Things, IoT), перераспределяя тип и время обучения. Сегодня все актуальнее становится проработка теоретической базы самостоятельно (при активном использовании гаджетов), а аудиторные часы в программе отводятся на групповую работу и разбор практических кейсов», — рассказывает он.

Елена Кучер, руководитель финансовой академии «Актив», также полагает, что потенциал роста наблюдается в онлайн-формате: усиливается конкуренция на рынке труда, растет спрос на конкретные компетенции, увеличивается число компаний, которые хотят обучать свой персонал с минимальными временными и финансовыми затратами.

«Мощный прогресс онлайн-образования вызван, с одной стороны, стремлением к оптимизации затрат на повышение квалификации, а с другой — острой необходимостью впитывать новые знания и умения для успешного лавирования в условиях кризиса. И эффективное решение этих двух противоречивых задач лежит в плоскости онлайн-обучения. Соответственно, мы наблюдаем рост количества игроков рынка, предлагающих профессиональное повышение квалификации именно в онлайне», — говорит госпожа Кучер.

Андрей Шапенко, руководитель проектов Института исследования быстроразвивающихся рынков бизнес-школы «Сколково», полагает, что развитие дистанционного образования и онлайн-моделей — это вообще глобальный тренд и России его не избежать. «Именно здесь может наступить переломный момент прямой конкуренции российских бизнес-школ с мировыми. Зачем идти учиться теории у малоизвестных российских профессоров, когда можно пройти курс стратегии или маркетинга от международной суперзвезды? При этом в настоящий момент не существует дистанционных технологий развития так называемых soft skills, и большинство онлайн-курсов являются, по сути, лишь каналом передачи знаний, эффективность которого ставится под сомнение. Значит, школы будут пересматривать соотношение различных компонентов в своих программах и, скорее всего, станут уделять особое внимание развитию навыков, которые можно приобрести только очно и в обсуждении, — лидерских, социальных, командных», — уверен эксперт.

При этом он отмечает, что набор дисциплин, преподаваемых в мировых и российских бизнес-школах, довольно стандартный: стратегия, лидерство, финансы, маркетинг, управление. То есть примерно такой же, как был десять и двадцать лет назад. «Консервативность существующих моделей мировых университетов и бизнес-школ, равно как и ограничения рейтингов и стандартов, не позволяют им оперативно адаптировать программы под запросы рынка, и с этой точки зрения российские школы находятся в более предпочтительной ситуации. Им надо лишь понять, чего хочет рынок, и предложить продукт, который принесет бизнесу реальную пользу», — считает господин Шапенко.

Господин Павлов согласен с тем, что сегодня идет переосмысление всеми игроками ценностей своих предложений, часто — достаточно глубокая системная перезагрузка, поиск новых конкурентных преимуществ, сегментов, ниш. Он отмечает возрастающую конкуренцию со стороны тренеров-консультантов-индивидуалов, предлагающих «точечные» проблемно ориентированные короткие программы. «Но они не способны к комплексному обслуживанию клиента», — отмечает господин Павлов.

ПОПУЛЯРНОСТЬ MBA ПАДАЕТ Господин Колесников уверяет, что набор в классические бизнес-школы MBA падает не первый год. «Начало этому явлению положил кризис 2008 года. Тенденцию уже не остановить, на мой взгляд. Кризис просто пропедалировал ситуацию, реальные проблемы глубже уменьшения количества денег. Во многом это произошло „благодаря“ изменившемуся отношению к бизнес-образованию со стороны работодателей. Наличие диплома MBA как преимущества для руководящих позиций оценивают не более четверти руководителей компаний. С одной стороны, это связано с предубежденностью, что выпускники классических бизнес-школ не в состоянии оперативно реагировать на изменения рынка, они не столь гибки, им непросто дается решение проблем в условиях неопределенности. Чтобы всем этим овладеть, „корочки“ недостаточно, компетенции необходимо наращивать опытным путем непосредственно в деле. Еще одним ударом по бизнес-обучению стало принятие закона об образовании РФ, которым все курсы отнесены к системе допобразования и их выпускники не получают диплом магистра. В целом ряде российских вузов в 2014 году были закрыты программы MBA. Востребованы сегодня только статусные бизнес-школы, но это заграница», — отмечает господин Колесников.

Его слова подтверждают исследования. По данным исследовательского центра портала Superjob, управленцы среднего и высшего звена все менее оптимистично оценивают преимущества диплома MBA в переговорах с потенциальным работодателем. Дополнительным козырем при трудоустройстве диплом MBA сегодня считают 65% соискателей позиций топ- и мидл-менеджеров. Противоположного мнения придерживаются 35% управленцев. Сторонники бизнес-образования в своих комментариях чаще всего упоминали об авторитете, которым диплом MBA пользуется у работодателей. Противники MBA отмечали невысокое качество российских бизнес-школ: «Программы MBA в российской системе образования не аккредитуются… Никаких особых знаний и преимуществ там не дают. Знаю, сама преподавала на таких программах. Это дань нездоровой моде».

Руководители относятся к степени MBA все с меньшим пиететом: в относительно стабильном 2013 году в преимуществах степени MBA были уверены 73% респондентов, в посткризисном 2009-м — 76%, говорят аналитики Superjob.

Основное в бизнес-образовании, по мнению руководителей, — получение знаний и навыков, необходимых для успешной работы, так считают 30% опрошенных. Каждый пятый уверен, что обладание степенью MBA в первую очередь сулит престиж в глазах работодателя, партнеров по бизнесу. Новые связи и знакомства в бизнес-среде считают главным приобретением 15% опрошенных. ➔ 20

«СЧИТАЕТЕ ЛИ ВЫ, ЧТО НАЛИЧИЕ ДИПЛОМА MBA ЯВЛЯЕТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ КОЗЫРЕМ В ПЕРЕГОВОРАХ СОИСКАТЕЛЯ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ РАБОТОДАТЕЛЕМ?»

ВАРИАНТ ОТВЕТА	АВГУСТ 2009 ГОДА	ИЮНЬ 2013 ГОДА	СЕНТЯБРЬ 2015 ГОДА
БЕЗУСЛОВНО — ДА	34%	27%	19%
СКОРЕЕ ДА	42%	46%	46%
СКОРЕЕ НЕТ	17%	17%	24%
ОПРЕДЕЛЕННО — НЕТ	7%	10%	11%

ИСТОЧНИК: SUPERJOB

«НА ВАШ ВЗГЛЯД, ЧТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ДАЕТ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ (MBA/EMBA)?»

ВАРИАНТ ОТВЕТА	АВГУСТ 2012 ГОДА	СЕНТЯБРЬ 2015 ГОДА
ЗНАНИЯ И НАВЫКИ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ	26%	30%
СВЯЗИ И ЗНАКОМСТВА, ПОМОГАЮЩИЕ В РАБОТЕ	17%	15%
ПРЕСТИЖ В ГЛАЗАХ РАБОТОДАТЕЛЯ, ПАРТНЕРОВ ПО БИЗНЕСУ	21%	20%
ДИПЛОМ, ДАЮЩИЙ ВОЗМОЖНОСТЬ РАБОТАТЬ В КРУПНОЙ/ЗАРУБЕЖНОЙ КОМПАНИИ	13%	11%
ДРУГОЕ	3%	1%
НИЧЕГО НЕ ДАЕТ	15%	16%
ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ	5%	7%

ИСТОЧНИК: SUPERJOB

«БЕЗ ДЕНЕЖНЫХ ВЛИВАНИЙ ЭКОНОМИКУ НЕ „РАЗОГНАТЬ“»

УЖЕ ВЕСНОЙ 2016 ГОДА ГРУППА КОМПАНИЙ «РОССТРОЙИНВЕСТ» ПЛАНИРУЕТ ПРИСТУПИТЬ К РЕАЛИЗАЦИИ КРУПНОГО ПРОЕКТА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ. КАК ОТМЕЧАЕТ ФЕДОР ТУРКИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ», У ЭТОГО ПРОЕКТА ПОЯВИЛИСЬ ВСЕ ШАНСЫ НА УСПЕХ.

BUSINESS GUIDE: Федор Олегович, согласно народной мудрости, «цыплят по осени считают». Каких «цыплят» сегодня может «посчитать» региональный строительный рынок?

ФЕДОР ТУРКИН: Краны работают, дома строятся, и достаточно динамично. Это говорит о том, что наши застройщики — достаточно крепкие ребята, и их просто так не остановить. Важно, что участники регионального рынка находят возможности в сложной ситуации развиваться и реализовывать ранее намеченные планы.

BG: А каковы результаты работы вашего холдинга в нынешнем году?

Ф. Т.: В этом году мы досрочно ввели в эксплуатацию и уже практически заселили два жилых комплекса — «Дом с курантами» и «Утренняя звезда». В ближайшие недели будет сдан еще один объект — ЖК «Земляничная поляна» во Всеволожске. В полном объеме выполнены строительные работы по больнице в Полюстрово. Здесь уже слово только за заказчиком — правительством Санкт-Петербурга: ввод объекта в эксплуатацию в его руках. Успешно продвигается строительство нового корпуса Мариинской больницы. Активно строятся наши инвестиционные объекты: «Золотые купола», «Город мастеров», «Старая крепость». Недавно выведены на рынок ЖК «Кремлевские звезды» и «Петр Великий и Екатерина Великая». Все идет по графику, нам удается реализовывать все наши планы.

BG: Оправдываются ли ваши ожидания от осени, когда обычно рынок оживляется?

Ф. Т.: Я бы сказал, что ситуация в экономике в целом сложная. Несколько усугубляют ситуацию заявления наших экономических, финансовых лидеров. Например, не вселяют оптимизма слова председателя Центробанка Эльвиры Набиуллиной о том, что «активное кредитование реального сектора экономики начнется тогда, когда экономика начнет развиваться». На мой взгляд, чтобы экономика начала активно развиваться, надо дать бизнесу доступ к кредитам по разумным ставкам. Для строителей Петербурга этот кризис — не первый. Мы достойно пережили все предыдущие спады в экономике и привыкли работать в непростых условиях. Будем продолжать работать.

BG: Наверное, ваш самый заметный проект сегодня — это высотный жилой комплекс «Петр Великий и Екатерина Великая». На чем вы делаете акцент в презентации для потребителей?

Ф. Т.: Это жилой комплекс класса комфорт с очень выразительной архитектурой, жить в котором будет не только очень удобно, но и интересно. Во-первых, вся необходимая социальная инфраструктура будет не то что в шаговой доступности, а на расстоянии вытянутой руки, прямо в доме. Во-вторых, как и в ЖК «Князь Александр Невский», здесь

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

будет создан культурно-образовательный центр, появится даже музей, посвященный Петру Великому и Екатерине Великой. А на Петербург из окон можно будет смотреть с высоты российских императора и императрицы — с высоты птичьего полета.

BG: А из каких источников будет пополняться коллекция музея?

Ф. Т.: У нас уже сложились партнерские отношения с Президентской библиотекой им. Б. Н. Ельцина: нам оказывают информационную поддержку, презентуют редкие издания, в том числе электронные книги. Но вопрос не столько в необходимости собрать ценные экспонаты — это прерогатива Эрмитажа и других крупных музеев. Наша задача — чтобы музей был «живым», чтобы у жителей ЖК «Петр Великий и Екатерина Великая» возник интерес к истории нашей страны, ведь именно эти великие личности, можно сказать, сделали Русь — Россией. Великой России, великой империей!

BG: Инфекционную больницу в Полюстрово, построенную ГК «Росстройинвест», не так давно в очередной раз посетил с инспекцией вице-губернатор Игорь Албин. Какие вопросы решает сейчас заказчик для ускорения ввода объекта в эксплуатацию?

Ф. Т.: Мы свою задачу выполнили: строительные работы полностью завершены. Очень надеемся, что больница действительно будет введена в эксплуатацию до Нового года, как это планировал вице-губернатор Албин.

BG: Вы стали четырехкратным победителем конкурса «Лидер строительного качества — 2015». Для чего вам нужно участие в таких мероприятиях?

Ф. Т.: Уж точно не ради дипломов. Мы просто работаем, и нам приятно, что наш скромный труд был замечен и оценен, за что мы очень благодарны организаторам и экспертам рынка. Мы знаем, что нам еще есть куда стремиться, развиваться, что до идеала еще далеко, но мы не останавливаемся и будем работать еще лучше. Победа в конкурсе «Лидер строительного качества — 2015» стала событием для всего нашего коллектива, для всех подразделений холдинга. Мы распространили об этом новость и получили немедленную реакцию. Этой победой по праву гордятся строители — они считают, что это следствие их вклада, результат их труда. С другой стороны, к этому достижению ощущают себя причастными и архитекторы, и проектировщики, и маркетологи, и специалисты по подземному строительству, поскольку при оценке объектов ГК «Росстройинвест», разумеется, учитывались многие составляющие. Одним словом, эта победа хорошо «прозвучала» внутри холдинга, и она способствует укреплению и сплочению коллектива.

BG: Вы уже возвели не один бюджетный объект. Интересно ли вам и далее бюджетное строительство?

Ф. Т.: Такую возможность мы никогда не исключаем. Появятся ли в портфеле ГК «Росстройинвест» в ближайшее время бюджетные объекты — посмотрим. Бюджетные объекты с точки зрения доходности в последнее время перестали быть очень интересными, их маржинальность очень невелика. Тем не менее мы внимательно следим за возможностью поучаствовать в реализации бюджетных объектов. Мы подаем конкурсную заявку на проектирование или строительство и тогда, когда реализация проекта позволяет компании развиваться с профессиональной точки зрения и получить новые компетенции, и когда мы чувствуем себя достаточно уверенно в силу уже имеющегося опыта, например, в сфере медицинского проектирования и строительства.

BG: А чему научил вас опыт уже реализованных проектов бюджетного строительства?

Ф. Т.: Если коротко, то сверхтерпению. Это основное, что мы вынесли из всей прошлой практики проектирования и строительства объектов, финансируемых из бюджетов любых уровней.

BG: Решение властей Ленинградской области о моратории на перевод земель под жилищное строительство ваши интересы каким-то образом затронуло? Как вы в целом его оцениваете?

Ф. Т.: Наши интересы этот мораторий не затрагивает. Решение властей Ленинградской области можно понять: из-за большого числа реализуемых проектов государству объективно трудно синхронизировать выполнение своей части обязательств перед будущими жителями с темпами и объемами жилищного строительства. Поэтому в этой паузе, в моратории есть смысл, но важно понимать, каким длительным будет запрет на перевод земель под жилищное строительство. Будем надеяться, что этот мораторий ненадолго.

BG: Каким прогнозируете развитие рыночной ситуации в 2016 году?

Ф. Т.: К сожалению, ситуация прогнозируется плохо. Очень велика неопределенность. В какой мере российская экономика в целом зависит от курса рубля по отношению к доллару, в такой же степени курсовая динамика влияет на покупательский спрос. К сожалению, когда рубль падает, спрос имеет волнообразный, амплитудный характер. Даже на фоне экономических сложностей может последовать подъем, но затем его сменяет глубокий провал. В таких условиях, конечно, многое зависит от мудрости решений, которые будут приняты руководством страны для поддержки экономики.

Мы готовы к развитию ситуации в любом направлении. Но я придерживаюсь той точки зрения, что без вливаний денег в экономику ее не «разогнать». И как раз об этом в ближайшее время будут докладывать на самом высоком уровне бизнес-омбудсмен Борис Титов и советник президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции Сергей Глазьев. Я очень надеюсь, что их идеи будут услышаны на самом верху. Борис Титов — в недавнем прошлом лидер «Деловой России», организации, выражающей интересы среднего бизнеса. Это как раз тот человек, который понимает, с чего начинается средний бизнес и как он превращается в большой, он понимает суть несырьевой экономики. Очень надеюсь, что Путин услышит. ■

18 ➔ В перспективах трудоустройства обладателей степени MBA в крупную отечественную или зарубежную компанию уверены 11% опрошенных. Не видят преимуществ у диплома MBA 16% респондентов.

HR-специалистов, назвавших диплом MBA конкурентным преимуществом при трудоустройстве на руководящие позиции, — всего 19%, при этом 63% рекрутеров отмечают, что их компания не имеет подобных предпочтений.

Андрей Шапенко полагает, что российский рынок бизнес-образования исторически оторван от мирового и движется по своей особенной траектории. «Например, в стране нет ни одной полноценной full-time-программы MBA, а сама степень MBA не является „знаком качества" управленца, как, например, в США. Образовательная экосистема не предлагает широкого спектра продуктов в достаточном количестве — таких, например, как короткие открытые программы, а количество дипломных программ, проводимых совместно с международными школами, просто ничтожно. Такая логика развития характерна для страны с быстрорастущей экономикой, в которой локальный опыт и связи ценятся больше, чем глобальное образование. Однако сейчас страна вошла в рецессию, прежние шаблоны больше не работают, и бизнес вынужден искать новые точки роста», — констатирует эксперт.

В связи с этим, полагает он, можно выделить следующие тренды на рынке российского бизнес-образования: резко обостряется конкуренция бизнес-школ за время и деньги управленцев и собственников бизнеса, а также существенно растет уровень требований к образовательным программам. «Если раньше степень MBA или Executive MBA рассматривалась как приятный штрих в резюме, то сегодня эта формальность слушателей бизнес-программ волнует все меньше. Куда больше их интересуют практические знания, которые можно применить сразу же, выйдя из дверей бизнес-школы. Мы наблюдаем падение интереса к программам общей направленности и рост спроса на более узкие — например, по специфике ведения бизнеса в Китае, повышению операционной эффективности и построению устойчивых бизнес-моделей», — говорит господин Шапенко.

Он также добавляет, что в периоды кризиса растет спрос на короткие образовательные программы — от четырех до восьми месяцев и даже короче. «Выпадать из бизнеса на длительный срок для занятого топ-менеджера сложно и даже чревато потерей контроля над ситуацией. Бизнес-образование сегодня — это короткая, хорошо продуманная, интенсивная и глубокая встряска, которая расширяет представление о бизнесе, открывает новые концепции, позволяет взглянуть на проблемы иначе и дает конкретный инструментарий для их решения», — резюмирует эксперт.

Он также полагает, что сегодня есть запрос на бизнес-образование от компаний малого и среднего бизнеса. «В России очень мало качественных программ для предпринимателей. При этом предпринимательская культура в России есть, как и успешные примеры выстраивания реальных бизнесов с нуля. Малому и среднему бизнесу хочется учиться на этих примерах и получать предельно практические решения для проблем, которые встают перед ними в российских условиях», — говорит он. ■

ОСАГО ПОМОГ УДЕРЖАТЬСЯ НА ПЛАВУ

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ ВЕРНУЛСЯ НА ШЕСТЬ ЛЕТ НАЗАД — СТОЛЬ МЕДЛЕННЫЕ ТЕМПЫ РОСТА НАБЛЮДАЛИСЬ ТОЛЬКО В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2009 ГОДА, ХОТЬ СИТУАЦИЯ СО СТРАХОВЫМИ СБОРАМИ ПО СЕВЕРО-ЗАПАДУ РФ НЕСКОЛЬКО ЛУЧШЕ, ЧЕМ В ЦЕЛОМ ПО РОССИИ. ОСНОВНЫМ «ЛОКОМОТИВОМ» ДЛЯ РЫНКА СТАЛО ОСАГО. МИХАИЛ ГЕЛЬФЕНБОЙМ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СРЕДИ НЕДАВНО ПОЯВИВШИХСЯ НА РЫНКЕ ПРОДУКТОВ МОЖНО ОТМЕТИТЬ КАСКО С ТЕЛЕМАТИКОЙ: СПЕЦИАЛЬНОЕ УСТРОЙСТВО ОТСЛЕЖИВАЕТ СТИЛЬ ВОЖДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА, А СБОР ЭТИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ БОЛЕЕ ТОЧНО ОЦЕНИВАТЬ РИСКИ КОНКРЕТНОГО КЛИЕНТА

По данным ЦБ РФ, темпы прироста страховых взносов в первом полугодии 2015 года значительно замедлились (на 6,1 п. п. по сравнению с показателем первого полугодия 2014 года). Объем страхового рынка России составил 518 млрд рублей, темпы прироста взносов были минимальны, начиная со значения первого полугодия 2009 года, и составили всего 2,2%. При этом реальный объем страхового рынка сократился: по данным Минэкономразвития, инфляция в России за первое полугодие 2015 года достигла 8,5%.

В январе — июне 2015 года совокупные сборы страховых компаний в СЗФО составили 51,6 млрд рублей, что на 6,6% больше, чем за аналогичный период предыдущего года.

«Выплаты по Северо-Западу РФ остались на уровне первого полугодия 2014 года и составили 26,1 млрд рублей. И я полагаю, что этот тренд сохранится и по итогам девяти месяцев. В целом картина на страховом рынке СЗФО выглядит более позитивно по сравнению с общероссийской», — говорит Николай Клишин, исполняющий обязанности территориального директора АО «Согаз» по СЗФО. Он отмечает, что количество договоров страхования снижается: в первом полугодии 2015 года их стало на 7% меньше, чем за аналогичный период 2014 года. «По отдельным видам страхования снижение количества заключенных договоров составило 35–40%. А совокупные сборы страховых компаний упали в каждом третьем российском регионе. Поэтому с полным основанием можно говорить о том, что сегодня российский страховой рынок находится в состоянии глубокого кризиса, и с большой долей вероятности в ближайшее время эта ситуация не изменится», — полагает господин Клишин.

Квартальные темпы прироста страховых взносов по России также замедлились и составили 3,3% за второй квартал 2015 года, что на 4,2 п. п. ниже аналогичного показателя 2014 года. Рост значения показателя относительно первого квартала 2015 года связан с повторным увеличением тарифов по ОСАГО, произошедшим в апреле 2015 года.

Тарифы каско для юридических лиц в среднем по рынку выросли на 30% по отношению к предыдущему году, для физических лиц — приблизительно на 40%.

Как рассказала Наталья Данзурун, директор по страховым рейтингам рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»), рост тарифов сопровождался рядом изменений, которые предполагают увеличение страховых выплат по ОСАГО. «В частности, в случае наступления ДТП максимальная выплата страховой компании потерпевшему за вред, причиненный его автомобилю, была увеличена со 120 до 400 тыс. рублей, за вред, нанесенный жизни и здоровью — со 160 до 500 тыс. рублей. При этом были введены таблицы выплат на случай причинения вреда жизни и здоровью, которые определят сумму выплат за каждую травму. Теперь расчет выплат происходит не по факту расходов, как это было раньше, что значительно облегчает процесс их получения. Кроме того, изменился предельный уровень износа — теперь страховщик не сможет оценить стоимость поврежденной детали менее чем на 50% от ее текущей цены (раньше значение составляло 20%). Таким образом, изменение тарифов позволит заметно улучшить качество урегулирования убытков, увеличить выплаты потерпевшим. При этом сократится переплата за полис ОСАГО по причине навязывания страховщиками дополнительных страховых продуктов», — рассказала госпожа Данзурун.

Владимир Храбрых, директор филиала СПАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, считает, что пока не подведенные итоги девяти месяцев будут гораздо более удручающими. «Мы прогнозируем, что по итогам девяти месяцев 2015 года региональный страховой рынок уменьшится примерно на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объем сборов по каско в регионе за январь — сентябрь этого года сократится на 3% (в РФ — на 13–15%). Существенный рост премий в Северо-Западном регионе будет зафиксирован в сегменте ОСАГО — около 40–45%, что обусловлено повышением базового тарифа осенью 2014 года и в апреле 2015 года. В настоящий момент ОСАГО является основным драйвером рынка. В региональном сегменте ДМС и страхования жизни, как и на общероссийском рынке, не ожидается заметной положительной динамики. Сокращение объемов сборов произойдет в сегменте страхования от несчастных случаев — в среднем на 25%», — рассуждает он.

Богдан Зварич, аналитик ИХ «Финам», рассказал: «В ситуации кризиса страховщики сосредоточили основные усилия на снижении издержек, что является основным трендом по большинству компаний. Так, компании снижают ставки комиссионного вознаграждения: за год они упали до 19,45%».

Помимо ОСАГО, рынок в этом году «вытягивали» и различные виды страхования имущества. «На 18% выросли сборы по страхованию имущества физических лиц. Одним из главных драйверов продаж таких продуктов стали банки. Они переключились с заключения кредитных договоров страхования на „коробки" и обеспечили 32% сборов по страхованию имущества граждан. Сборы в этом сегменте за первое полугодие 2015 года в СЗФО составили 1,9 млрд рублей — на 16% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Полагаю, что до конца года темп ростов сборов в сегменте страхования имущества физических лиц кардинально не изменится, оставшись на уровне примерно 13–15%. На 18,5% выросли сборы по страхованию жизни. В этом году рынок развивается в основном за счет долгосрочных накопительных и инвестиционных продуктов. Ожидаемо увеличились поступления по ОСАГО — на 40%, до 10,4 млрд рублей. Стоит заметить, что столь же стремительный рост демонстрируют и выплаты в ОСАГО — на 33%

по итогам полугодия. Относительно стабильным остается спрос на добровольное медицинское страхование. Несмотря на то, что стоимость медицинских услуг в этом году увеличилась в среднем на 10–15% (закономерно, что это отразилось и на предложениях по страхованию), крупные компании не торопятся отказываться от ДМС для своих сотрудников. По итогам первого полугодия 2015 года сборы по добровольному медицинскому страхованию в СЗФО составили 8,9 млрд рублей (+4,5%)», — рассказывает Николай Клишин.

Заметное снижение продемонстрировали продукты, связанные в первую очередь с банковским страхованием, — за счет снижения объемов кредитования. Так, страхование от несчастных случаев и болезни сократилось почти на 28%, сборы составили 2,4 млрд рублей.

Сборы по автокаско, по словам господина Клишина, снизились на 6%, до 15,5 млрд рублей. На 11% снизился спрос на добровольное страхование автогражданской ответственности (ДСАГО), что объясняется главным образом тем, что государство более чем в три раза увеличило лимиты страховых выплат для возмещения вреда имуществу, жизни и здоровью пострадавших в рамках обязательной «автогражданки».

Господин Клишин добавляет: «На розничном страховом рынке появилось большое количество недорогих и простых в оформлении и покупке коробочных предложений по страхованию имущества, в частности, по страхованию недвижимости». Страховщики стали активнее предлагать страховые продукты с франшизой, том числе, и в добровольном автостраховании, а также программы „умного каско“ с использованием телематических устройств».

Директор по страхованию компании Intouch Василий Бусаров говорит: «Среди недавно появившихся на рынке продуктов можно отметить каско с телематикой. При покупке такого полиса на автомобиль клиента устанавливается телематическое устройство, которое отслеживает стиль вождения человека на дороге и пробег — сбор этих показателей дает возможность страховым компаниям более точно оценивать риски конкретного клиента. Данный продукт позволяет аккуратным водителям и клиентам с небольшими пробегами сэкономить на страховке, благодаря возврату части оплаченной премии или более выгодному предложению на пролонгацию».

«Из последних нововведений, которые в обозримом будущем могут иметь популярность, можно отметить новый технологичный продукт „Автострахование каско“, представленный рынку компанией „АльфаСтрахование“. Это программа с использованием страховой телематики, позволяющая клиентам экономить на каско в зависимости от качества эксплуатации автомобиля, при этом получать скидку при страховании заранее — за установку оборудования в автомобиль. Оно дарится страховщиком, а также открывает для клиентов сервисы урегулирования без справок, за счет автоматизированной системы фиксации аварий. Безусловно, такие технологичные продукты будут дальше распространяться и могут вполне заместить классические предложения», — рассказал Тимур Кузеев, заместитель генерального директора по страховой телематике Meta System. ■

РЕСТОРАНЫ МЕНЯЮТ ФОРМАТ

КРИЗИС ВНЕС КОРРЕКТИВЫ КАК В ФОРМАТЫ ОТКРЫВАЮЩИХСЯ ЗАВЕДЕНИЙ, ТАК И В РАЗМЕРЫ ТРЕБУЕМЫХ ПЛОЩАДЕЙ. НО КРУПНЫЕ СЕТЕВИКИ ПРОДОЛЖАЮТ ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ УВЕРЕННО БЛАГОДАРЯ ЧЕТКО ВЫСТРОЕННОЙ, А ГЛАВНОЕ, ДОСТУПНОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКЕ. ЛУЧШЕ ВСЕХ СЕБЯ ЧУВСТВУЮТ ЛОУКОСТЕРЫ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. ДЕНИС КОЖИН

Ресторанный рынок одним из первых отреагировал на кризис, добавили ему нестабильности и санкции на продукты питания, импортозамещение, запрет на курение. Несмотря на появление новых концепций, в течение года в России закрылось гораздо больше ресторанов, чем открылось. По некоторым оценкам, с рынка ушло от 20 до 30% ресторанов, в первую очередь с чеком выше среднего.

По данным комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, по состоянию на первое января 2015 года сеть предприятий общественного питания насчитывает более 7,4 тыс. предприятий.

По оценкам аналитиков ИХ «Финам», объем рынка общественного питания в РФ в 2014 году составил около 950 млрд рублей. «На фоне снижения реальных зарплат (Минэкономразвития в 2015 году из-за резкого увеличения инфляционного давления и негативной экономической конъюнктуры прогнозирует падение на 9,6% год к году) и изменения структуры потребления в 2015 году можно ожидать сокращения общероссийского рынка общепита на 10–15%. Скорее всего, с рынка так или иначе уйдут слабые игроки с неэффективными собственниками. Тем не менее я не вижу предпосылок для того, чтобы ситуация в сфере услуг (в том числе в сегменте развлечений) была существенно хуже, чем в других отраслях. Ситуация в Петербурге, скорее всего, будет более или менее сопоставима с общероссийской тенденцией», — рассуждает Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам».

Комитет по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга подсчитал, что за январь — сентябрь 2015 года оборот рынка общественного питания составил 41,4 млрд рублей и уменьшился относительно аналогичного периода 2014 года на 5,2%.

«Спрос на питание вне дома нельзя назвать первоочередным, поэтому подобные статьи расходов сегодня закономерно сокращаются. Средний чек в заведениях общественного питания снизился на 10–30% вслед за снижением покупательной способности населения. Поэтому повышение цен на меню сегодня вряд ли спасет положение — напротив, может привести к закрытию бизнеса вследствие отсутствия посетителей», — полагает Антон Щербаков, эксперт информационного агентства «Крединформ». В текущем году, по его словам, максимальный оборот заведения питания показали в мае — 4,8 млрд рублей. «Затем в „высокий сезон“ мы наблюдали падение рынка, что нехарактерно для летних месяцев, когда в городе много туристов», — отметил аналитик.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОСНОВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РЫНКА, КОТОРАЯ СТАЛА ОТЧЕТЛИВО ПРОЯВЛЯТЬСЯ В СЕГОДНЯШНИХ УСЛОВИЯХ, В ПЕРИОД КРИЗИСА, — ЭТО ПОВЫШЕНИЕ ЛОЯЛЬНОСТИ К СЕТЯМ ФАСТФУДА, ТАК КАК ОПРЕДЕЛЕННАЯ ДОЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ БОЛЕЕ ДОРОГИХ РЕСТОРАНОВ ПЕРЕКЛЮЧИЛАСЬ НА ДЕМОКРАТИЧНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ

Основная тенденция рынка, которая стала отчетливо проявляться в сегодняшних условиях, в период кризиса, — это повышение лояльности к сетям фастфуда, так как определенная доля посетителей более дорогих ресторанов переключилась на демократичные заведения. «Таким образом, как и во многих отраслях экономики, на рынке общественного питания происходит не столько падение спроса, сколько его перемещение в более низкий ценовой сегмент. При этом люди стали меньше заказывать, усмирять свой аппетит», — говорит господин Щербаков.

«В новых реалиях выживают только рестораны со средним чеком не выше тысячи рублей на человека. Весной и летом нынешнего года в крупных российских городах, включая Москву и Санкт-Петербург, появились удачные концепции со средним чеком 500–700 рублей, которые стали очень популярны. Что касается премиального сегмента, то в ближайшей перспективе открытия больших дорогих ресторанов в России не ожидается», — уверен Александр Пахомов, исполнительный директор «Джинджер Бренд Мен» (развивает в России международную сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt и пиццерию «Раз два пицца»).

Эксперты считают, что частичное сокращение игроков в секторе общественного питания, наблюдавшееся в начале 2015 года, было связано с более расчетливым подходом клиентов к выбору ресторанов в соотношении «цена-качество». «Здесь на первое место по важности вышел показатель цены, поэтому на рынке наблюдался переход потребителей из сегмента со средним чеком 1500 рублей в сегмент со средним чеком 1000 рублей. Такая же тенденция наблюдалась и на рынке доставки еды: для удержания клиентов рестораны пересматривали свою политику и становились более гибкими и лояльными к ожиданиям пользователей», — говорит Алексей Теплов, директор по маркетингу Delivery Club. Несмотря на кризис, крупные сетевики все так же продолжают чувствовать себя уверенно благодаря четко выстроенной, а главное, доступной ценовой политике.

Большой импульс к развитию ресторанного рынка дал франчайзинг, за счет которого растут и развиваются как отечественные, так и иностранные сети. Открылось большое количество небольших заведений, в основном являющихся дочерними компаниями крупных сетевиков, но, в отличие от последних, им труднее снижать стоимость на продукцию и доставку. В сегменте доставки лидерами Петербурга по-прежнему являются рестораны, специализирующиеся на японской кухне. ➔ 22

IMISP INTERNATIONAL MANAGEMENT INSTITUTE ST.PETERSBURG
ASSOCIATION OF MBAS ACCREDITED
MBA Практика успешного управления
Проверено временем и яркими карьерами выпускников
СТАРТ 25.11.15
Бизнес-школа ИМИСП, Санкт-Петербург, В.О., 9-я линия, д. 50
На правах рекламы. 18+
ЗАПИСЬ 8 (812) 325 19 19 mba@imisp.ru www.imisp.ru

21 ➔ «Лучше всех в кризис себя чувствуют лоукостеры. Именно сегмент фастфуда сейчас демонстрирует наиболее высокие темпы развития, что обусловлено несколькими причинами: стремлением россиян снизить свои затраты на питание и любовью к „нездоровой“, но вкусной и быстрой пище. Тем не менее разнообразие доставки в Петербурге составляют преимущественно рестораны японской кухни, пользующиеся большим спросом у потребителей», — говорит господин Теплов.

Ольга Аткачис, руководитель департамента стрит-ритейла компании Colliers International в Санкт-Петербурге, рассуждает: «Конечно, кризис значительно повлиял на рынок общепита. Это выражается в изменении или сокращении планов развития операторов, в снижении арендных ставок предложения в данном сегменте как по вновь заключаемым договорам, так и по действующим. Начиная с 2014 года общепит передал лидирующие позиции по планам развития продуктовому ритейлу». Она говорит, что некоторые сети и отдельные игроки сокращают свое присутствие на рынке, предпочитая закрыть убыточную точку.

«В первую очередь кризис коснулся единичных заведений невысокого уровня, которым максимально сложно выживать в текущей ситуации. Практически все операторы общепита говорят о значительном снижении потребительского спроса и на его повышение пока не рассчитывают. Многие сетевые операторы заняли до конца 2015 года выжидательную позицию, продолжая деятельность в действующих точках», — отмечает госпожа Аткачис.

Тем не менее есть общепиты, готовые открывать новые заведения. Это, считает госпожа Аткачис, на сегодняшний день сопряжено с очень подробной проработкой выбранного помещения и договора аренды. «В 80% случаев общепит арендует помещения или после ресторанного профиля или с наличием коммуникаций под общепит (с достаточной электрической мощностью, газом, вытяжкой, вентиляцией) для наибольшей минимизации вложений», — рассказала госпожа Аткачис.

Как говорит Станислав Ступников, руководитель направления «Торговая недвижимость» компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», сегодня наиболее востребованы встроенные помещения по 150–300 кв. м. «Невский проспект, Большая Конюшенная, Садовая улица, Московский проспект, улица Некрасова, улица Рубинштейна — вот основные магистрали, которые запрашивают сегодня представители общепита», — говорит он.

Представители сегмента общественного питания по-прежнему стараются заключать с собственниками долгосрочные договоры от пяти лет. При этом Станислав Ступников отмечает, что собственники чаще стали соглашаться на схему с частичным фиксированием арендной платы и включением переменной составляющей, которая привязывается к обороту ресторана.

Закрываются, как правило, рестораны среднего ценового сегмента без качественной, уникальной концепции.

«Договор аренды также максимально отражает потребности данного профиля: как правило, он долгосрочный, в среднем на три-семь лет, со значительным льготным периодом в два-три месяца и индексацией не выше 5–7%», — говорит госпожа Аткачис.

Так как доходы населения заметно сократились, то больше всего открывается заведений в сегменте фастфуда, а также бюджетные форматы ресторанов и столовые.

«Что касается районных торговых комплексов, то спрос на помещения остается стабильным со стороны ресторанов фастфуда и ресторанов семейной направленности. Метраж ресторанов фастфуда, как правило, составляет 40–60 кв. м в зоне фудкорта и 350 кв. м в торговой галерее. Ставки аренды для таких арендаторов зависят от метража, для небольших площадей (до 60 кв. м) они составляют 3,5–4,5 тыс. рублей за кв. м. Для больших площадей ставка складывается из фиксированной аренды: 1200–1500 рублей за кв. м плюс процент от товарооборота (6–10%). Для ресторанов семейной направленности чаще всего запрашивается площадь 300–600 кв. м. При этом фиксированная арендная ставка в этом случае установлена на уровне 900–1300 рублей за кв. м плюс процент от товарооборота в размере 7–12%», — рассказывает госпожа Аткачис.

Следует отметить, что фудкорты в торговых центрах по-прежнему крайне популярны. Светлана Махлаева, заместитель директора департамента торговой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит: «Среди операторов фудкорта в торговых центрах Петербурга мы отмечаем минимальную ротацию (в отличие, например, от операторов fashion-сегмента). Продолжают развиваться крупные международные сети — „Макдональдс“, „Сбарро“, „Бургер Кинг“, которые, как правило, стараются выбирать площадки в наиболее качественных и успешных торговых центрах. Стоит отметить возвращение в Петербург известной сети Carl’s Jr. Востребованность фудкортов у потребителей остается высокой — отмечу, в частности, такую тенденцию, что фудкорты увеличивают число посадочных мест. Девелоперы стремятся привлечь в свои проекты прежде всего популярные сети с разнообразной кухней, а новичкам выйти в успешные проекты по-прежнему непросто».

Лилия Павлова, исполнительный директор Global Estate, добавляет: «Кризис позволил небольшим авторским проектам занять качественные помещения с витринными окнами в востребованных локациях на основных магистралях города. В основном это фастфуд со средним чеком 250–300 рублей. Так, летом этого года на Невском, 61, открылся стритфуд Pita’s, а по соседству, на Невском, 64, открылся гастропаб — „Иван да Марья“. В сложившихся рыночных условиях операторы общепита, особенно это касается новых проектов, особое внимание уделяют концепции заведения, разработке „фишек“, способных привлечь искушенную публику на перенасыщенном рынке. К примеру, в январе этого года открылся ресторан Duo Gastrobar на Кирочной в европейском стиле, где учредители сами работают на кухне и общаются с посетителями».

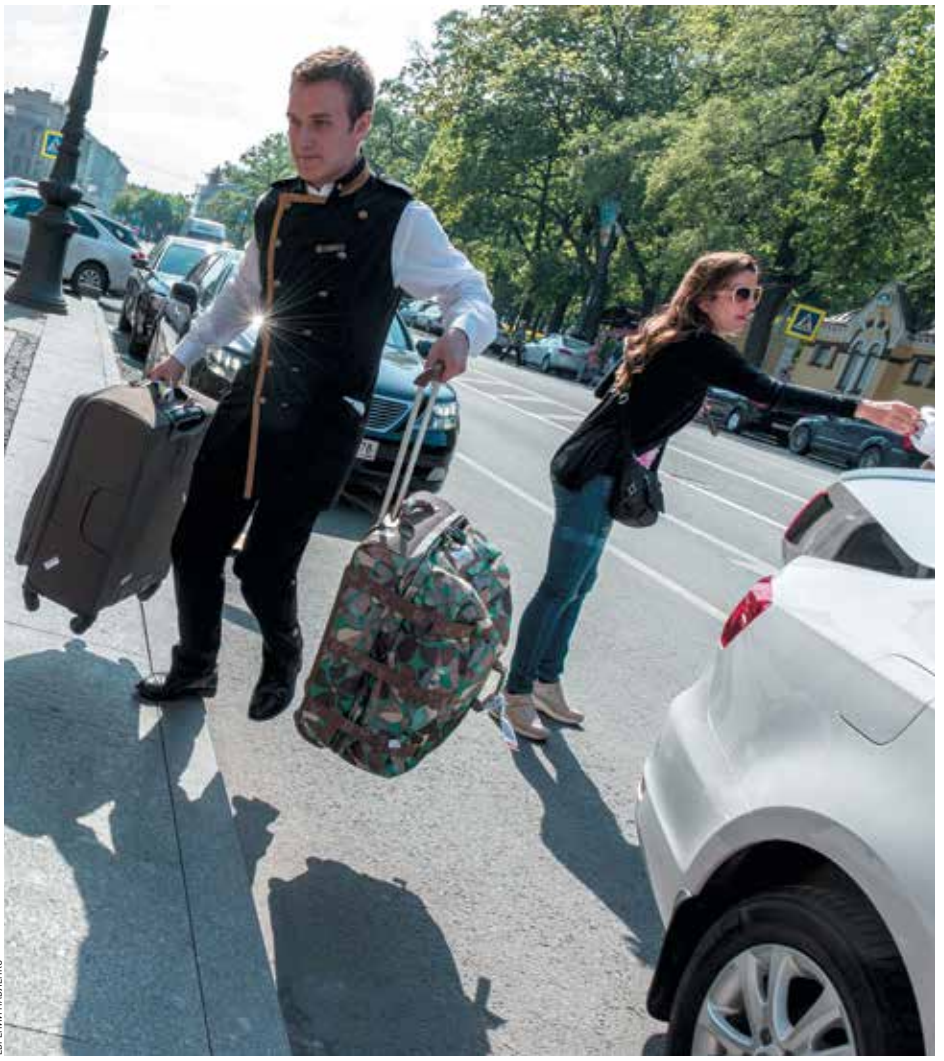
Как говорят аналитики, за последнее время проявилась и еще одна тенденция. До кризиса многие рестораторы зарабатывали на корпоративных мероприятиях. Сейчас, по разным оценкам, количество корпоративов снизилось на 20%, а те компании, которые все же решили провести мероприятия в публичном месте, значительно сократили бюджеты. ■

ОТЕЛИ ВЫИГРАЛИ ОТ КРИЗИСА

В НЫНЕШНЕМ ГОДУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БЫЛ ПРИЗНАН ГЛАВНЫМ ТУРИСТИЧЕСКИМ НАПРАВЛЕНИЕМ В ЕВРОПЕ ПО ВЕРСИИ WORLD TRAVEL AWARDS, И НЕБЕЗОСНОВАТЕЛЬНО. В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА В ГОРОДЕ ПРОШЕЛ РЯД КРУПНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ. В СИЛУ КОЛЕБАНИЙ ВАЛЮТ И ИЗМЕНЕНИЙ В ПОЛИТИЧЕСКОМ И ЭКОНОМИЧЕСКОМ КЛИМАТЕ СТРАНЫ НАБЛЮДАЛОСЬ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМА ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА; ПОВЫСИЛОСЬ ВНИМАНИЕ К ГОРОДУ И СО СТОРОНЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТУРИСТОВ, В ОСНОВНОМ С РЫНКОВ ГРУППОВОГО СПРОСА, ЧЕМУ ТАКЖЕ СПОСОБСТВОВАЛА ТЕПЛАЯ В ЭТОМ ГОДУ ОСЕНЬ. РОМАН РУСАКОВ

Илья Андреев, вице-президент NAI Becar, подсчитал, что поток внутренних туристов вырос на 20–30% по сравнению с прошлым годом.

Дмитрий Ким, руководитель отдела оценки АН «АРИН», говорит, что иностранный туризм сократился на 7–8%. «Тем не менее некоторые страны показывают повышение. Увеличился поток из Китая, Южной Кореи, Бельгии, Литвы, Белоруссии и Норвегии. Традиционно потоки из стран Азии растут на 15–20% в год».



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗАГРУЗКА КАЧЕСТВЕННЫХ ГОСТИНИЦ В СРЕДНЕМ ПО ПЕТЕРБУРГСКОМУ РЫНКУ ВЫРОСЛА ПО ИТОГАМ ПЕРВЫХ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ ГОДА ПОЧТИ НА 12% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2014 ГОДА

РАЗДЕЛИТЬ ТАБЛЕТКУ

РАССТАНОВКА СИЛ ДИСТРИБУТОРОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ ПЕТЕРБУРГА, КАК И В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ, НЕ МЕНЯЕТСЯ В ТЕЧЕНИЕ ДОЛГОГО ВРЕМЕНИ. РЫНОК ТОЛЬКО БОЛЬШЕ КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ ПОД ДАВЛЕНИЕМ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ. НОВУЮ ВОЛНУ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ, МОЖЕТ ВНЕСТИ РАЗРЕШЕНИЕ ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Практически вся продукция фармацевтического рынка проходит через дистрибуторов. Исключения составляют эпизодические случаи, когда производитель поставляет товар напрямую. Чаще всего такое наблюдается в сегменте государственных закупок, и, как правило, речь идет о дорогостоящих лекарственных препаратах. Объем рынка дистрибуции в таком случае равен всему объему фармацевтического рынка за минусом розничной наценки.

По итогам первого полугодия 2015 года величина петербургского фармацевтического рынка в оптовых ценах составляет 18,5 млрд рублей (85 млн упаковок), Ленинградская область за этот же период показала объемы в размере 3,5 млрд рублей в оптовых ценах (19 млн упаковок), приводит данные Николай Беспалов, директор по развитию аналитической компании RNC Pharma.

Если говорить о доле региона в общероссийских показателях по итогам первых двух кварталов 2015 года, то для города она составляет 4,6%, для области — 0,9%. Развитие при этом достаточно равномерно. По данным RNC Pharma, рынок Петербурга растет за этот период в среднем на 12,5% в деньгах, рынок России за этот же период вырос на 11,5%, Ленинградская область показывает динамику на уровне 10%.

Рейтинг основных дистрибуторов в последнее время практически не менялся. Лидерами среди дистрибуторов в регионе остаются группа «Роста» (18,2% поставок лекарственных препаратов в аптеки и больницы), образованная когда-то слиянием петербургского, новосибирского и самарского игроков; компания «Катрен» (Новосибирск, 15,4%) и петербургская фирма БСС (11,6%). Вместе первая десятка дистрибуторов занимает 90% рынка поставок лечебных препаратов конечным покупателям Петербурга.

Местный рынок, отмечает Николай Беспалов, в очень высокой степени концентрирован и самодостаточен, что особенно характерно для розничного сегмента. «Новых игроков тут нет, скорее, напротив, с рынка постепенно уходят отдельные игроки. Последним была „Империя Фарма“, которая фактически свернула работу на розничном рынке, сконцентрировавшись на госзакупках», — рассказывает он.

С российского рынка в прошлом году ушла компания Oriola. В условиях концентрации сегмента конкуренция среди дистрибуторов увеличивается. «В целом фармдистрибуция — сложный рынок, требующий больших инвестиций и сильных компетенций при достаточно низкой маржинальности. В этот сегмент непросто зайти, — говорит директор филиала «Протек-3 Санкт-Петербург» Евгений Старихив. — Все ведущие игроки, в том числе и ЦВ „Протек“, развиваются на этом рынке уже десятки лет, постоянно вкладывая в автоматизацию и модернизацию складов, оптимизируя цепочки поставок и работая над сокращением издержек. Главное, должно быть четкое понимание рынка сбыта. С кем можно работать, а с кем нет, и на каких условиях».

В Петербурге среди дистрибуторов лидируют практически те же игроки, что и в целом по России. Исключение лишь в том, что ряд местных компаний занимают более высокие места в рейтинге. «Скажем, „Роста“ — безусловный лидер оптового рынка СЗФО, тогда как на рынке России в целом компания занимает только третью строчку. Еще один пример — БСС: на рынке СЗФО она занимает третье место, а в целом на российском рынке компания на девятом месте», — сравнивает господин Беспалов.

На госпитальный рынок уходит 22% продукции дистрибуторов, а по программе льготного лекарственного обеспечения реализуются 10%. ➔ 25

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОПТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОЧЕНЬ НИЗКА, НА УРОВНЕ 2–5%. ПОЭТОМУ ОПТОВИКИ АКТИВНО РАЗВИВАЮТ СОПУТСТВУЮЩИЕ БИЗНЕСЫ

РЕЙТИНГ ДИСТРИБУТОРОВ НА РЫНКЕ РОССИИ ПО ИТОГАМ I–II КВАРТАЛОВ 2015 ГОДА

РЕЙТИНГ	ДИСТРИБУТОР	ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС	ДОЛЯ НА РЫНКЕ ОТГРУЗОК КОНЕЧНЫМ ПОЛУЧАТЕЛЯМ, %	
			I–II КВ. 2015 Г.	I–II КВ. 2014 Г.
1	КАТРЕН	НОВОСИБИРСК	17,7	13,2
2	ПРОТЕК	МОСКВА	13,7	12,8
3	РОСТА	МОСКВА	10,8	11,5
4	ПУЛЬС	ХИМКИ	9,8	6,8
5	СИА ИНТЕРНЕЙШНЛ*	МОСКВА	8,5	8
6	ALLIANCE HEALTHCARE RUS	МОСКВА	7,3	8,2
7	Р-ФАРМ	МОСКВА	4,7	4,5
8	ФАРМКОМПЛЕКТ	Н.НОВГОРОД	3,4	3,5
9	БСС	С.-ПЕТЕРБУРГ	3,3	2,1
10	ЕВРОСЕРВИС	МОСКВА	1,6	1
11	БИОТЭК*	МОСКВА	1,4	1,4
12	ГОДОВАЛОВ	ПЕРМЬ	1,1	1
13	МЕДЭКСПОРТ	ОМСК	1,1	1
14	АГРОРЕСУРСЫ	КОЛЬЦОВО	0,6	0,5
15	ПРОФИТ МЕД	МОСКВА	0,6	0,8
* ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА				

ИСТОЧНИК: RNC PHARMA®

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», говорит: «На мой взгляд, рост загрузки отелей — вполне закономерный процесс. Поскольку национальная валюта по-прежнему достаточно сильно ослаблена по отношению к доллару и евро, это автоматически ведет к значительному росту стоимости зарубежного отдыха для населения в пересчете на рубли».

По словам Татьяны Веллер, руководителя департамента гостиничного бизнеса компании JLL, загрузка качественных гостиниц в среднем по петербургскому рынку выросла по итогам первых девяти месяцев года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года почти на 12% — семь из десяти номеров были заняты каждую ночь с начала года. «В третьем квартале все сегменты, за исключением люксового, привлекли небывалое число гостей — загрузка в каждом из них за этот период превысила 80%, а в верхнем сегменте — 90%, — комментирует Татьяна Веллер. — В целом за три квартала показатель ADR (средний тариф) по рынку продемонстрировал рост на 8% — до 6,5 тыс. рублей (в основном благодаря увеличению показателя в люксовом сегменте), что в совокупности привело к увеличению RevPAR (доходность на номер) в среднем по рынку на 28% — до 4,2 тыс. рублей».

Единственный сегмент и единственный показатель, где была зафиксирована по итогам первых трех кварталов года отрицательная динамика, — это тариф в среднем сегменте, который снизился всего на 1%, тогда как во всех остальных сегментах рынка наблюдалась позитивная динамика всех показателей.

Дмитрий Ким подтверждает эту тенденцию: «Не лучшие времена переживают мини-отели и хостелы. Многие владельцы продают свой бизнес. Это происходит из-за снижения спроса — люди с достатком ниже среднего экономят на поездках в кризис».

Стоит отметить, что в каждом из трех верхних ценовых сегментов (в люксовом, верхнем пределе верхнего и верхнем) загрузка за этот период выросла более чем на 20%, что привело к очень серьезному увеличению RevPAR (например, в люксовом сегменте на впечатляющие 47%).

«Дополнительный спрос, пришедший в этом году на рынок Петербурга, был в первую очередь нацелен на гостиницы высоких сегментов, в то время как более низкие сегменты получили меньшую долю этого потока, — говорит Татьяна Веллер. — В течение первых девяти месяцев 2015 года петербургские гостиницы достигли высоких операционных показателей, и основной задачей на ближайшее время станет управление — как ожиданиями, так и расходами. Участникам рынка в начинающийся зимний сезон придется приложить определенные усилия для того, чтобы капитализировать результаты нынешнего года. По нашим данным, в течение ближайшего года ввод новых объектов международного уровня в Петербурге не ожидается, а значит, существующие отели будут иметь возможность комфортно поработать с новым спросом».

Тимур Нигматуллин полагает, что в будущем отельный бизнес продолжит рост: «Поскольку, на мой взгляд, в ближайшие годы не стоит ожидать существенного укрепления рубля, можно предполагать активное развитие ориентированного на РФ туристического бизнеса». ■

ЗАМЕЩЕНИЕ ИМПОРТА ВЯЗНЕТ В ПОЛУМЕРАХ

С МОМЕНТА ВВЕДЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ РОССИИ ТОЧЕЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ЗАПАДНЫМИ СТРАНАМИ И ОБЪЯВЛЕНИЯ КУРСА НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ИНОСТРАННОЙ ПРОДУКЦИИ РУКОВОДСТВОМ СТРАНЫ ПРОШЛО УЖЕ БОЛЬШЕ ГОДА. ПРОМЫШЛЕННИКИ И РАЗРАБОТЧИКИ В СФЕРЕ СУДОСТРОЕНИЯ ПРИЗНАЮТ, ЧТО УСПЕШНО ЗАМЕСТИТЬ ПРОБЛЕМНЫЕ ПОЗИЦИИ НА СЕГОДНЯ НЕ УДАЛОСЬ. ПОПЫТКИ ЗАМЕНЫ ИНОСТРАННОЙ ПРОДУКЦИИ СТАЛКИВАЮТСЯ С БОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ СИСТЕМНЫХ ПРОБЛЕМ, В ТОМ ЧИСЛЕ С НЕПОВОРОТЛИВОСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МАШИНЫ. ГЕРМАН КОСТРИНСКИЙ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПРОМЫШЛЕННИКИ И РАЗРАБОТЧИКИ УВЕРЕНЫ, ЧТО ПОЛНОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПО ВСЕМ ПОЗИЦИЯМ В РОССИИ НЕ НУЖНО

КРЕПКАЯ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТЬ

Исполнительный директор Крыловского ГНЦ Михаил Загородников рассказал, что и спустя год после введения санкций значительная часть номенклатуры для отрасли производится за рубежом. «У нас пока нет многого. Полного ряда дизель-генераторов, электрических винторулевых колонок, во многом силовой энергетики и элементов судового оборудования (клапаны, редукторы), подшипников и сальников. Во многих элементах присутствует импортная элементная база. Номенклатура довольно приличная», — резюмировал он.

Эксперт считает, что заменить подшипники и сальники труднее, чем сложные технические изделия: «Чем более массовый товар, тем тяжелее его вхождение на рынок. Надо сразу делать большой объем, а это огромные серии, автоматические линии, труд автоматизирован практически весь. Производитель зарабатывает в основном на обороте и совсем немного — на добавочной стоимости».

По мнению Михаила Загородникова, провести импортозамещение в проблемных направлениях за год не удалось как по субъективным, так и по объективным причинам. «Как вы заместите, например, турбину? Это сложнейшее изделие. Надо построить новые линии, сделать оснастку, написать программы на станки, восстановить все технологические процессы», — перечисляет исполнительный директор Крыловского научного центра.

При этом в стране есть предприятия, которые могут взять на себя производство необходимой продукции, но их необходимо «заточить» под новое производство. Для того чтобы создать его на современном уровне, сделать окупаемым, требуются серьезные вложения, которых сегодня у производителей нет.

ДИЗЕЛЕСТРОЕНИЕ: ПОСЛЕДСТВИЯ КОРРЕКЦИИ КУРСА

В этом году петербургское ПАО «Звезда» в ходе Военно-морского салона представило опытный образец универсального двигателя М150. В ходе заседания Морской коллегии машина попала под критику главкома ВМФ Виктора Чиркова, которого не устроило обилие импортных комплектующих в изделии. Председатель совета директоров ПАО «Звезда» Павел Плавник рассказал, почему без импортных комплектующих в создании дизелей сегодня не обойтись.

«Заложенные в двигатель требования к топливной аппаратуре мало где в мире реализованы. Требования по давлению впрыска в топливной аппаратуре, необходимые, чтобы двигатель соответствовал запросам завтрашнего дня, с трудом реализуют немецкие Bosch и Heinzmann. Опыт неморского применения имеет английская Delfi», — объяснил господин Плавник.

Наиболее подготовленными российскими фирмами для производства топливной аппаратуры он назвал Ногинский завод топливной аппаратуры и Алтайский завод прецизионных изделий. Современная аппаратура включает в себя насос и специализированные форсунки (распылители жидкости). Управляемый электронно впрыск обеспечивается системой управления, что относится уже к приборостроительному производству.

Говоря о претензиях ВМФ к дизелям, нельзя не вспомнить позицию заместителя главкома по вооружению Андрея Ткачева. В письме начальнику управления кораблей и морскому вооружению департамента Минобороны России по обеспечению госзаказа Андрею Вернигоре от 15 сентября 2011 года контр-адмирал ВМФ просил предусмотреть замену российских дизелей и электрокомпрессоров на зарубежные аналоги. Через некоторое время в адрес зеленодольского и петербургских ПКБ пришли письма за подписью господина Ткачева с просьбой предусмотреть замену на кораблях и судах новых проектов. Решение формально обосновывалось тем, что качество и стоимость продукта не устраивают ВМФ.

ПОЛНОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: УТОПИЯ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Промышленники и разработчики уверены, что полное импортозамещение по всем позициям в России не нужно. Так, нет необходимости производить простейшую продукцию, а вот обойтись без энергетических установок не удастся — их ничем не заменить.

Господин Плавник считает, что наладить производство всех комплектующих возможно, но это вопрос времени и конечных целей: «Если интересы страны на первом месте, мы должны уметь производить с любыми комплектующими любого производства. Если хотим, кроме обороноспособности, получить экономику, надо смотреть оптимум. По новым двигателям таким оптимумом считается 65–70% локализации. Стартовая локализация составляет 40% в номенклатурном разрезе. При доведении до 50% получаем самый дешевый двигатель. При доведении до 65–70% получаем такую же структуру себестоимости, как и при 40%. При дальнейшем увеличении локализации стоимость будет выше, а качество — хуже. Но мы как производитель должны быть готовы к обоим вариантам в зависимости от поставленной задачи», — подчеркнул он.

«На самом деле, катастрофы в судостроении сегодня нет. Есть проблемы по отдельным позициям — морские турбины, к примеру. Но все так или иначе поставляется. Даже дизельные двигатели поставляются по-разному. Siemens не поставляет, а финская Wartsila поставляет. Только не на военные корабли, а на гражданские», — заметил господин Загородников.

ПРИЧИНЫ ЗАМЕДЛЕНИЯ

Если провести комплексную работу по всей производственной вертикали и дать нормальное финансирование, до выхода на опытные образцы сложных механизмов понадобится три года. Отдельное время понадобится на вывод образцов в серию — необходимо будет решить вопросы ритмичности производства, его себестоимости.

Для частного бизнеса существует три важных обстоятельства. Во-первых, кто-то обязательно должен сформировать рынок, поскольку экономика по большей части государственная. Второй фактор — дешевые кредиты. В-третьих, важно, чтобы в цену готового изделия вошли затраты на разработку продукта. Все это нужно сделать быстро, в течение трех месяцев для каждого предприятия.

«Сегодня дешевых денег нет и рынка тоже нет. Надо его сформировать. Если продолжать нашими темпами, понадобится от пяти-шести лет», — отметил господин Загородников.

Источник в отрасли рассказал, что в госструктурах процесс тормозит большое количество корпоративных процедур. «Отдельные действия предпринимаются, но не всегда они оказываются достаточными. Для примера можно рассмотреть самолеты Ту-204/214. По экономике они уступают иностранным Boeing и Airbus, которые немного легче, и стоимость пассажиро-километра у них ниже. Экономически Ту-204 не стоило выпускать массово. А можно посмотреть с государственной точки зрения — сколько в цене самолета налогов, рабочих мест, переработанного металла. И тогда можно для производства самолетов снизить НДС до 5%. Мы бы имели производство, на котором можно целиком или частично разместить сборку проектируемого сегодня МС-21. И жизнь сама заставила бы модернизировать те же турбины. А мы летаем на Boeing, отдаем деньги на Запад», — рассуждает собеседник из отрасли судостроения.

Павел Плавник сетует, что в законодательстве нет системы механизмов, позволяющих отечественным предприятиям обновлять технологические компетенции при помощи амортизации. «В постсоветское время вложения в развитие изымались из налогооблагаемой прибыли компании. Сегодня, чтобы развить основные средства, используется только чистая прибыль. Стоимость амортизационных отчислений смешна, она не может быть источником для модернизации. Это один из системных факторов, который препятствует развитию нашей промышленности», — отметил господин Плавник.

Михаил Загородников согласился, что процессы развития промышленности идут долго. «Жизнь и рынок требуют большего. Но все это будет реализовано. С точки зрения эффективности выполнение программы можно будет оценить на „тройку“ или „четверку“, но никак не на „пятерку“. Отдельные образцы будут хорошими, только если будут новыми с точки зрения тактико-технических характеристик. А если копировать — будет только хуже и дороже», — подытожил он. ■

23 ➔ Основная часть поставок идет на розничный коммерческий рынок, доля которого в денежном выражении в оптовых ценах по итогам первого полугодия составляет 68%. Однако текущее состояние российской экономики привело к ухудшению платежеспособности розницы. «На фоне кризиса происходило ухудшение ситуации с просроченной дебиторской задолженностью как по аптечным сетям, так и по единичным аптекам. Со стороны дистрибуторов наблюдалось ужесточение требований по дисциплине платежей, сокращение отсрочки платежа, — рассказывает Евгений Стахив. — В 2015 году продолжалась консолидация аптечных сетей путем слияния и поглощения аптечных учреждений (приобретение ГК „Роста“ аптечной сети „Первая помощь“, интенсивное развитие аптечной сети А5)».

Рентабельность оптовой деятельности очень низка, на уровне 2–5%. Поэтому оптовики активно развивают сопутствующие бизнесы. «Здесь есть ряд универсальных рецептов, в частности, собственные производственные мощности и аптечные сети. Крупнейший дистрибутор СЗФО — „Роста“ — имеет и то и другое, — рассказывает Николай Беспалов. — Менее крупные компании также стремятся диверсифицироваться, но в силу другого уровня финансовых возможностей и масштабы этой диверсификации скромнее. Скажем, БСС тоже развивает собственную розничную сеть. Но есть и другие примеры: сейчас дистрибуторы, помимо всего прочего, предоставляют услуги складских операторов, таможенных брокеров и даже издают собственные печатные СМИ».

По мнению экспертов, ключевым и наиболее ожидаемым событием, которое действительно может серьезно изменить расстановку сил в дистрибуции, может стать возможное разрешение параллельного импорта лекарств. «Сейчас такие операции под запретом, тем не менее небольшие объемы продукции импортируются без разрешения официальных правообладателей. Но если это явление будет разрешено законодательно — объемы таких операций вырастут на несколько порядков. И, конечно, те дистрибуторы, которые смогут этим воспользоваться, серьезно улучшат свои рыночные позиции», — полагает Николай Беспалов.

По последним заявлениям ФАС, вступления в силу норм, разрешающих параллельный импорт, можно ожидать до 2020 года. Учитывая уровень развития логистической инфраструктуры в СЗФО, местные оптовые компании могут стать одними из флагманов этого явления. ■

РЕЙТИНГ ДИСТРИБУТОРОВ ПО САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ ПО ИТОГАМ I ПОЛУГОДИЯ 2015 ГОДА

№	ДИСТРИБУТОР	ДОЛЯ НА РЫНКЕ ПОСТАВОК ЛП КОНЕЧНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЯМ (АПТЕКИ И БОЛЬНИЦЫ), %
1	РОСТА	18,2
2	КАТРЕН	15,4
3	БСС	11,6
4	ПРОТЕК	11,1
5	ПУЛЬС	8,2
6	ALLIANCE HEALTHCARE RUS	7,3
7	СИА ИНТЕРНЕЙШНЛ	6,5
8	Р-ФАРМ	5,1
9	СЕВЕРО-ЗАПАД	3,4
10	ПРОФИТ МЕД	3,2
ИТОГО		90,1

ИСТОЧНИК RNC PHARMA®

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

КРИЗИС ТОРМОЗИТ РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ В ОТЕЧЕСТВЕ, НО УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО НАПРАВЛЕНИЕ НОВЫХ РАЗРАБОТОК ДАЛЕКО НЕ МЕРТВО

УРЕЗАТЬ ПО САМЫЕ IT

В 2014 ГОДУ РОССИЙСКИЙ РЫНОК IT-УСЛУГ СОСТАВИЛ, ПО ПОДСЧЕТАМ АНАЛИТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ INTERNATIONAL DATA CORPORATION (IDC), $6,57 МЛРД, ЧТО НА 15% МЕНЬШЕ, ЧЕМ В 2013 ГОДУ. ОДНАКО В РУБЛЕВОМ ВЫРАЖЕНИИ РЫНОК СНИЗИЛСЯ ВСЕГО НА 1,6%. ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО В 2015 ГОДУ КОМПАНИИ АКТИВНО СОКРАЩАЮТ БЮДЖЕТЫ НА ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ОДНАКО ГОВОРЯТ, ЧТО, НЕСМОТРЯ НА ЭТО, ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ ПРОДОЛЖАЮТ РАЗРАБАТЫВАТЬСЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПО ЗАКАЗУ ГОСУДАРСТВА. ЮЛИЯ ЧАЮН

Как ранее писал „Ъ“, крупнейшими потребителями IT-услуг по итогам 2014 года являлись финансовые учреждения, за ними следовали государственные организации, а замыкали тройку лидеров предприятия сектора телекоммуникаций и средств массовой информации.

Глава российского офиса компании IDC Роберт Фариш прогнозирует опасное пике рынка ПО: ожидается падение на 20% в сравнении с 2014 годом, а по данным ассоциации «Руссофт», год назад рынок подрос на 10%, до $5,7 млрд.

Андрей Шандалов, председатель совета директоров группы Optima (оказывается комплексные IT-услуги), констатирует, что IT-бюджеты российских компаний в кризис претерпели сокращение, причем существенное. «Формально это не всегда так, но фактически во многих случаях при сохранении бюджета на бумаге объем закупок падает, иногда до 50%. Многие заказчики, ранее планировавшие обновить IT-инфраструктуру, отказались от этих намерений до лучших времен. Известно фундаментальное свойство IT-рынка — расти быстрее экономики, когда она растет, и падать быстрее, когда она падает. Поэтому сегодня рынок в целом переживает серьезный кризис, и положение каждого из его участников зависит от палитры его компетенций, от способности переключиться на более прибыльные и более перспективные виды деятельности. Скажем, дистрибуция страдает сильнее всего, поэтому сугубо дистрибуторские компании терпят, можно сказать, крушение. Сервисный бизнес — IT-консалтинг, IT-аутсорсинг — чувствует себя получше, так как его задача — снижение издержек заказчика. Рынок системной интеграции находится между Сциллой импортозамещения и Харибдой бюджетного секвестирования: конечно, автоматизация производства приводит в конечном итоге к минимизации издержек и оптимизации бизнеса, но сама по себе автоматизация — довольно дорогое удовольствие», — высказывается господин Шандалов.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ НОВШЕСТВА

Кризис, конечно, тормозит развитие инноваций в отечестве, но участники рынка говорят, что направление новых разработок далеко не мертво.

По словам Дениса Каширина, руководителя департамента развития корпоративных продаж IT-компании «Системный софт», ряд инновационных разработок в российских IT уже появился, причем по заказу государства. «Так, полностью на базе свободного ПО создано ядро и основные компоненты системы электронного межведомственного взаимодействия. Очевидно, что будут развиваться инновации в IT, связанных с военно-промышленный комплексом. Это совершенно нормальный путь, когда технологические новшества создаются за счет гособоронзаказа, а потом приходят на открытый рынок. Так происходит и в США, и в Китае, и в России. У нас есть инновационные разработки в области информационной безопасности, которые вполне конкурентоспособны на рынке и даже опережают иностранных производителей. В чем нам трудно конкурировать — это в разработках базовой инфраструктуры (операционные системы, офисные приложения), так как на Западе в эти разработки были вложены десятки лет и миллиарды долларов», — делится господин Каширин.

По мнению генерального директора компании «СКБ Контур» (разработчик онлайн-сервисов для бухгалтерии и бизнеса) Дмитрия Мраморова, заметные технологические прорывы совершаются, как правило, в ответ на какой-то вызов. «В начале 2000-х таким вызовом стала невозможность синхронно обновлять программное обеспечение на рабочих местах налогоплательщиков и в налоговых инспекциях. Так появился веб-сервис для сдачи отчетности через интернет. Сегодня один из вызовов — это необходимость в режиме онлайн отслеживать информацию о клиентах и контрагентах. Это стало насущной проблемой для банков и крупных компаний. И появились сервисы, которые дают возможность мониторить всю информацию о компаниях и ИП из официальных источников, в том числе в автоматическом режиме. Думаю, если появится новый серьезный вызов, очень скоро разработчики сделают сервис, который эту проблему решит. Какой бы ни была экономическая ситуация, пустовать ниша точно не будет. Другое дело, что в кризис такой сервис „взлетит“ не так быстро, как в условиях экономического подъема», — высказывается он.

Что касается инноваций в инфраструктурных проектах, то эксперты в это не очень верят.

Дмитрий Бессольцев, руководитель департамента IT-аутсорсинга и проектов ALP Group, объясняет свое неверие сокращением проектных бюджетов в долларовом эквиваленте, особенно в части оборудования. «А в области „железа“ мы пока не наблюдаем ярких отечественных продуктов, готовых стать полноценной заменой зарубежного оборудования, которое компаниям-заказчикам придется замещать. В то же время инновационные проекты, которые были запланированы и забюджетированы заранее, будут реализованы. Но в таких проектах российская интеллектуальная (программная) составляющая должна быть преобладающей, а импортные — минимальными. Примером может служить основанная на ГЛОНАСС глобальная система геопозиционирования общественного транспорта в регионах РФ, подразумевающая сбор, консолидацию и аналитику информации, использование технологий BigData. ➔ 27

НА ОРБИТЕ МЕГАПОЛИСА

ЗАСТРОЙКА ОКРАИН ПЕТЕРБУРГА ДОЛЖНА ВЕСТИСЬ ПО ЧЕТКОМУ, ЗАРАНЕЕ ПРОДУМАННОМУ ПЛАНУ, ГОВОРЯТ ГРАДОСТРОИТЕЛИ. ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ В ГОРОДЕ ДОСТАТОЧНО. СЕГОДНЯ УЖЕ НЕОБХОДИМО ПЕРЕХОДИТЬ К СТРОИТЕЛЬСТВУ ГОРОДОВ-САТЕЛЛИТОВ. РОМАН РУСАКОВ

Эксперты указывают, что хаотичное застраивание земель вокруг Петербурга приводит к обострению целого ряда проблем. Важной тенденцией является активная застройка свободных территорий без должной организации сопутствующей инфраструктуры. Эксперты констатируют, что транспортная инфраструктура отстает от реализации жилых проектов, и это «бомба замедленного действия»: после ввода в эксплуатацию всех планируемых жилых комплексов маятниковые миграции создадут транспортный коллапс на въезде в город. Не лучше ситуация и в проектах коттеджного строительства. Так, в поселках эконом-класса создается только необходимая инфраструктура, так как наполнение района дополнительными объектами увеличивает цену жилья. А в поселках комфорт-класса не предусматривается строительство собственных школ и детских садов, так как количество домовладений в них, как правило, не превышает тысячи. Это также создает дополнительную нагрузку на социальную инфраструктуру Ленобласти.

В связи с этим эксперты настаивают на необходимости строительства именно городов-спутников. Города-спутники отличаются от обычных проектов комплексного освоения территорий тем, что в сателлитах имеются производства, позволяющие обеспечивать и занятость населения, и его досуг, то есть не требуют ежедневных визитов в мегаполис.

«Конечно, желательно, чтобы город-спутник был самодостаточен с точки зрения занятости. Экономически активное население, по крайней мере значительная его часть, должно работать недалеко от дома. Однако свобода выбора также должна быть: люди сами будут решать, хотят ли они работать возле дома или ездить в город. С другой стороны, полноценный город-спутник — это активная миграция. Даже если человек работает в нем, он хочет пользоваться всеми благами мегаполиса, который рядом. Поэтому здесь важна удобная и быстрая транспортная логистика. К тому же такая транспортная доступность создает мотивацию, чтобы в спутник приезжали из мегаполиса и загружали те рабочие места, которые там со временем появятся. Синергия всех этих факторов и определяет в итоге качество развития и качество жизни в таком поселении», — рассуждает Майя Афанасьева, директор по маркетингу ООО «Н+Н».

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ГОРОДА-СПУТНИКИ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ОБЫЧНЫХ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ТЕМ, ЧТО В САТЕЛЛИТАХ ИМЕЮТСЯ ПРОИЗВОДСТВА, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, И ИНФРАСТРУКТУРА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ДОСУГ

НА ОСНОВЕ РАЗНЫХ КОНЦЕПЦИЙ

Эксперты говорят, что в разное время и в разных странах города-спутники создавались на основе разных концепций. Где-то это были пригороды для жизни, как знаменитая «Одноэтажная Америка», а где-то их создавали для переноса в них заводов и фабрик, чтобы избавить традиционные города от опасных и/или вредных промышленных производств, освободить городские площади для новой застройки. «Поэтому, собственно, в настоящее время в мире и наблюдается такое разнообразие городов-спутников», — поясняет Анатолий Вакуленко, аналитик ИХ «Финам».

Майя Афанасьева полагает, что, как правило, города-спутники все-таки имеют свою специализацию, например индустриальную или технологичную. «Возникают такие города благодаря крупным производствам, научным или исследовательским центрам, или даже отдельным отраслям экономики, например добыче ископаемых. Так что нередко монопрофильность поселения определяют уже природные или промышленные условия, которые просто не позволяют развивать иные производства. В любом случае, у города-спутника должен быть свой местный драйвер, высокотехнологичное производство или научный центр, развитие которого будет задавать динамику и самому поселению, привлекая со временем и иные виды деятельности, и, что важно, новые кадры», — рассказала она.

Илья Андреев, вице-президент NAI Becar, уверен, что городам-спутникам не требуется особенной специализации, залогом успешности таких городов, напротив, является многопрофильное развитие: чем больше различных сегментов недвижимости будет появляться в городах-спутниках, тем активнее они станут развиваться. «Что касается понятия гармонии, то измерять его в каких-то числовых показателях в корне неверно. Маятниковая миграция жителей городов-спутников никоим образом не повлияет на степень комфорта проживания, поскольку современные люди очень мобильны. Единственным условием обеспечения комфорта будет являться развитая транспортная инфраструктура», — говорит эксперт.

Он добавляет, что для успешного развития городов-спутников крайне важна стратегия властей, которая должна быть направлена на стимулирование, а не на запреты. На сегодняшний день градостроительная политика слишком универсальна и не учитывает отличий между районами, окраинами и пригородами, что абсолютно неверно по отношению к разноликому городу, отдельные локации в котором требуют индивидуального подхода.

«Строительство городов-спутников с монофункцией — это нереальная, да и ненужная задача. Поэтому необходимо обеспечить многопрофильность подобных образований, либо обеспечить нормальную транспортную доступность к городу-сателлиту, причем за счет общественного транспорта. При развитии транспортной доступности не будет иметь значения, какое количество жителей будет работать в спутнике, а какое — в большом городе», — полагает Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена».

«В истории уже были неоднократные попытки создания моногородов, но в большей части они были не очень удачными. Нормальная пропорция для каждого такого города своя, и она больше зависит от пропускной способности транспортной сети и скорости передвижения. Если из города-спутника можно без проблем добраться до центра за 20–30 минут, то хоть все жители могут работать в большом городе», — считает Екатерина Запорожченко, директор по продажам УК Docklands.

ПЕРВОПРОХОДЦЫ

Первым современным городом-спутником Петербурга должен стать «Южный», который реализует компания «Старт Девелопмент».

Как говорят в компании, «Южный» с местами приложения труда делает будущий город-спутник центром притяжения для жителей всех окружающих территорий юга, таких как Пушкин, Павловск, Гатчина. И не только центром приложения труда, но и точкой рекреации, местом жительства как для жителей юга Санкт-Петербурга, так и для агломерационной зоны Ленинградской области.

Крупные промышленные территории, находящиеся в непосредственной близости от города-спутника «Южный», являются точками возможного приложения труда жителей города, также в непосредственной близости развивается конгрессно-выставочный центр «Экспофорум», что дает возможность для развития деловой и жилой недвижимости на территории данного района.

Город-спутник «Южный» может стать российским центром реализации крупных глобальных трендов развития. В том числе могут быть реализованы проекты в сфере здравоохранения (комплексный подход: профилактика, лечение, реабилитация, здоровый образ жизни), образования («Инноград науки и технологий», межвузовский центр), научно-технологический кластер.

Как говорят в компании «Старт Девелопмент», «Южный», в условиях дефицита бюджетных средств, вкладываемых в развитие реального сектора экономики, может стать одним из пилотных проектов по развитию инновационной экономики: основным драйвером городской экономики выступит научно-образовательный центр «Инноград науки и технологий», который призван не только обеспечить рабочими местами часть жителей города-спутника (в том числе — высококвалифицированными), но и привлечь потоки обратной миграции (студенты, аспиранты и работники комплекса). «Причем инноград не только сам создаст рабочие места (по предварительным подсчетам — не менее 3 тыс.), но и выступит центром притяжения коммерческой и социальной активности, что позволит создать в городе-спутнике дополнительные рабочие места в коммерческой сфере — сфере торговли и услуг, а эта отрасль, как известно, в современных условиях генерирует наибольшую прибыль», — отмечают в компании.

Генеральный директор ООО «УК „Старт Девелопмент“» Сергей Хромов говорит: «Функциональное разнообразие является одним из базовых принципов создания качественной городской среды в современных условиях. Это касается как отраслей, формирующих экономику города, так и наполнения городской среды. Какая-то отрасль (или две) может выполнять роль основного драйвера экономики города, но для создания комфортной среды обитания необходимо обеспечить возможности для занятости и активности населения в разных сферах общественной жизни. Более того, современный город-спутник должен сам привлекать потоки из „большого“ города — как в плане работы, так и в плане досуга». ■

25 ➔ По крайней мере, интерес регионов здесь устойчив (Юг, Поволжье и другие). Я могу утверждать это на основе постоянных обращений к нам за консультациями, касающимися инфраструктурной части этих проектов. Но вот в технологические прорывы с точки зрения инфраструктуры мне верится слабо», — подчеркивает он.

РУКА ГОСУДАРСТВА Мнения экспертов о том, помогает или мешает государство нынешнему IT-сектору, разделились. Алексей Баранов, управляющий партнер группы компаний «Интерлогика» (разрабатывает и внедряет софт), считает, что для небольших внедренческих компаний и разработчиков софта, какой является «Интерлогика», влияние государства незаметно. «Кроме пафосных выступлений в СМИ лидеров власти о бескрайней поддержке информационных компаний и инновационных технологий, никакого ощутимого воздействия на рынок и разработчиков мы не замечаем. Справедливости ради, следует заметить, что госсектор активно внедрял до кризиса информационные технологии на всех уровнях, что создавало поток заказов. Однако стремительное сворачивание программ информатизации и зачастую бессмысленное внедрение многих программных продуктов на местах, которые впоследствии работают только на бумаге в высоких кабинетах, расхолаживают IT-предпринимателей. Мы со слов наших заказчиков из бюджетной сферы знаем, что такая „автоматизация“ управленческих процессов зачастую приводит только к увеличению количества бумаг», — высказывается он.

По мнению Владимира Орлова, директора по продажам Fujitsu в России и СНГ, государство не сильно помогает IT-сектору, но при этом и не мешает ему. «Говорить о каких-либо преференциях для поставщиков IT со стороны государства тоже не приходится. Импортозамещение в текущей ситуации — это естественный процесс в силу того, что зависимость государственных заказчиков от американских поставщиков несет в себе много рисков по политическим причинам. Поэтому импортозамещение необходимо, но вряд ли сможет обеспечить потребность рынка в инновационных технологиях», — высказывается он.

Андрей Черногоров, генеральный директор компании Cognitive Technologies (российский разработчик роботизированных систем, ПО для машинного зрения и управления предприятиями), полагает, что государство активно помогает IT-отрасли и частному бизнесу, в первую очередь — своим примером. «Все законодательные новшества госкомпании, так уж сложилось исторически, всегда тестируют на себе первыми, выступая в роли первопроходца. И уже затем, по проторенной дорожке, где отмечены все опасные или сомнительные места, идет частный бизнес. За последний год госсектор РФ начал органическое движение в сторону глобального импортозамещения и, в частности, использования так называемого свободного ПО: 37% государственных предприятий начали собственную программу импортозамещения ПО в 2015 году; 35% государственных заказчиков в 2015 году готовы внедрять отечественное и свободное ПО. Подобная динамика является отличным аргументом для частных компаний не только не сворачивать, но, наоборот, увеличивать бюджеты на различные IT-проекты», — высказывается господин Черногоров. ■

ЗАТЯНУТЬ РОЗНИЧНЫЙ ПОЯС

ЗА ЯНВАРЬ — СЕНТЯБРЬ ТЕКУЩЕГО ГОДА, ПО ДАННЫМ ПЕТРОСТАТА, ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛ 767,5 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА 10,5% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА ЯНВАРЬ — СЕНТЯБРЬ 2014 ГОДА. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО РОССИЙСКИЙ РИТЕЙЛ, И ПЕТЕРБУРГСКИЙ В ЧАСТНОСТИ, ИСПЫТЫВАЕТ СЛОЖНОСТИ, И ФИКСИРУЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ПРОСАДКУ ПО ПРОДАЖАМ ТОВАРОВ В ЕДИНИЦАХ. ЮЛИЯ ЧАЮН

По данным официальной статистики, в Петербурге за девять месяцев 2015 года оборот розничной торговли пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями сократился на 9,3% по сравнению с девятью месяцами прошлого года, до 277,7 млрд рублей, а оборот непродовольственных товаров упал на 11,1%, до 489,8 млрд рублей. При этом доля пищевых продуктов занимает 36% в общей структуре оборота розницы, увеличившись на 2% по сравнению с январем — сентябрем 2014 года, а оборот нонфуда занимает 64%, потеряв соответственно 2% по сравнению с прошлым годом.

Алексей Федоров, управляющий партнер компании «220 Вольт», считает, что не столь важно, какая цифра написана, главное — отклонение от этой цифры, ее отношение к значению предыдущего года. «Напомню, что на тот момент доллар стоил 32 рубля, но позже вырос до 64 рублей. В связи с этим все импортные товары должны были подорожать как минимум в полтора, а то и в два раза, а объем продаж в рублях должен был увеличиться на 30%. Но по отношению к прошлому году он упал, а это означает, что физических товаров было куплено в полтора-два раза меньше, чем год назад. Цифра огромная и пугающая. ➔ 29

«У ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЕСТЬ НЕ ТОЛЬКО ПАРАДНАЯ СТОРОНА»

НА ФОНЕ ПРОВОЗГЛАШЕННОГО КУРСА НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ДОХОДЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, ПРОИЗВОДЯЩИХ ТЕЛЕМЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, РАСТУТ. НО ЭТО ТОЛЬКО ПАРАДНАЯ СТОРОНА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ, НАПОМИНАЕТ АЛЕКСАНДР РУБИН, УЧРЕДИТЕЛЬ ООО «КОМПАНИЯ НЕО». О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ОН ПОБЕСЕДОВАЛ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ BG ТАТЬЯНОЙ КРАСНОВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Ваша компания входит в пятерку лидеров отечественного рынка в отдельных сегментах оборудования. Насколько уверенно вы себя чувствуете сегодня?

АЛЕКСАНДР РУБИН: На рынке мы очень давно — с 1992 года, пережили уже все, что только можно пережить. По итогам 2013 года около 48% рынка телекоммуникационного оборудования, связанного с передачей ЭКГ для диагностики, — наш рынок. Тем не менее чувствуем себя сегодня неуверенно. Потому что в стране, которая позволяет себе тратить не более 3% от ВВП на здравоохранение, вообще себя трудно чувствовать уверенно кому бы то ни было. Другой вопрос — сейчас мы более востребованы в связи с тем, что семимильными шагами идет импортозамещение.

BG: А оно действительно идет семимильными шагами?

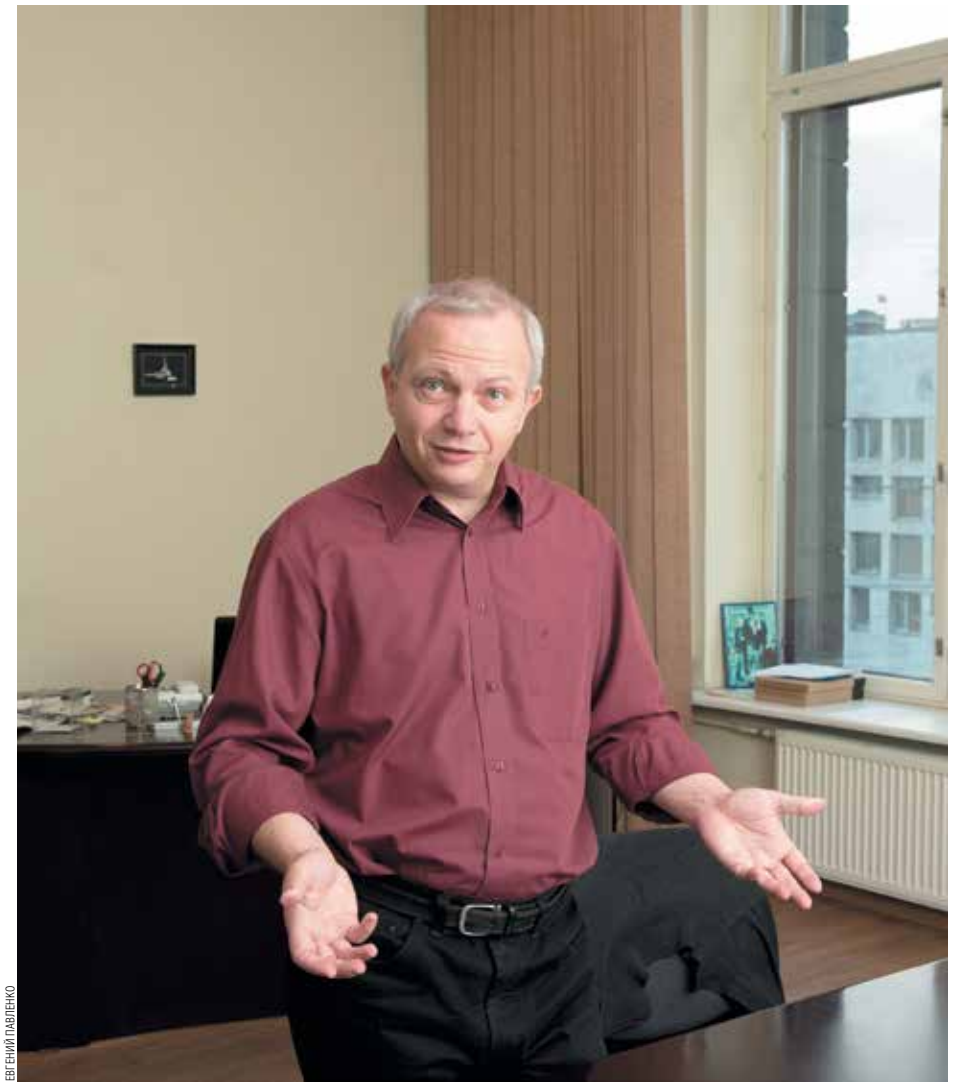
А. Р.: Я могу судить только о тех секторах, в которых мы действуем. А наши обороты растут, хотя финансирование резко сократилось. Причем это отмечает не только наша компания, но и коллеги. Тяжелое оборудование вроде томографов и очень тонкая техника у наших производителей пока, к сожалению, либо совсем не получается, либо не очень получается. Но что касается кардиографов, холтеров, оборудования для функциональной диагностики — в этих сегментах импортозамещение возможно. Так вот, судя по тому, сколько высвободилось денег на это оборудование при общем сокращении финансирования, ранее имели место неоправданные траты, от которых теперь отказались. Но это парадная сторона импортозамещения, поскольку мы по-прежнему вынуждены закупать производственные линии и комплектующие для нашего оборудования за рубежом. Получается, что под давлением рынка снижается продажная цена наших разработок, при этом за последнее время растет себестоимость. Поэтому, хотя результаты 2015 года будут неплохими, дальше все в тумане: надо инвестировать в разработки, а реально таких возможностей нет.

BG: Какова емкость рынка телекоммуникационного оборудования? Каков примерный порядок цифр?

А. Р.: Производственные компании полного цикла, подобные нашей, имеют обороты примерно на уровне 200 млн рублей в год. У тех, кто торгует импортными комплексами УЗИ, оборот на порядки больше, потому что такое оборудование и раньше не было дешевым, а сейчас стало стоить вообще заоблачно. Но это и другой сегмент рынка.

BG: Как на фоне роста себестоимости изменилось соотношение цен на отечественное и импортное оборудование?

А. Р.: Импортное всегда было дороже. Сейчас, с учетом увеличения курса валют, — фактически в два раза. Если ранее соотношение в цене было 1,3, то теперь импортное оборудование, приборы стоят в 2,6 раза дороже аналогов отечественного производства. Полагаю, что сейчас отечественное оборудование составляет уже более 50% рынка. Конечно, отчасти это влияние политического фактора: вышло небезызвестное постановление правительства, которое делает закупку импортного оборудования гораздо более сложной, чем ранее. Принципы 44-ФЗ также работают на отечественного производителя. Но самое главное — снизилось финансирование закупок в лечебных учреждениях.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BG: Тем не менее, ощущаете ли серьезную конкуренцию со стороны импортных производителей?

А. Р.: Сейчас резко вырос спрос на отечественные приборы и оборудование среди частных клиник, которые ранее отдавали предпочтение продукции импортного производства. По понятным причинам: там-то уж люди считают деньги точно, а при такой разнице в цене можно купить и наше оборудование, которое по отдельным характеристикам даже превосходит зарубежное.

Получается, что те импортные приборы, которые покупались традиционно, ведомственные лечебные учреждения, не испытывающие недостатка в финансировании, и сейчас находят возможность приобретать. Но это очень узкие сегменты рынка, где на нас и никогда и не обращали внимания. А там, где конкурентная борьба шла в одних и тех же ценовых диапазонах, импортная продукция, конечно, очень сильно уступила позиции.

BG: Среди участников рынка считается чуть ли не хорошим тоном ругать 44-ФЗ: утверждают, что он не позволяет выиграть торги по той цене, которая действительно приемлема для поставщика услуг или товаров. Каково ваше мнение по этому поводу?

А. Р.: Как ни странно, часто он помогает, потому что позволяет действительно начать вести адекватную конкурентную борьбу, нередко уже на первом этапе ограничивая участие не очень добросовестных поставщиков.

BG: Состав участников рынка телемедицинского оборудования стабильный? Или имеет место демпинг и, как следствие, есть кандидаты на скорый уход с рынка?

А. Р.: Рынок телемедицинского оборудования очень консервативен. Входные барьеры для новых участников достаточно высоки, но, как ни странно, и выйти с рынка непросто. Конечно, это не означает, что борьба между участниками отсутствует. Нередко конкуренты пытаются победить в конкурсах всеми доступными им способами. Но в целом на нашем рынке конкуренция все-таки помягче.

BG: Что подстегивает борьбу за качество производителей в вашем сегменте?

А. Р.: Есть такой «эффект спин офф», пришедший из Америки. Когда военные разработки в какой-то момент перестают быть секретными, многие технологии становятся востребованы в гражданской промышленности. Иногда новации выглядят смешно, но в целом это поднимает общий уровень разработки. Например, что будет, если вставить в прибор Bluetooth, который позволит взаимодействовать со смартфоном? Поначалу это воспринималось как сугубо имиджевая функция. Но когда вы это делаете, хотите вы того или нет, вы параллельно разбираетесь и в устройстве смартфонов, и в технологии Bluetooth. Потом появляются какие-то действительно стоящие наработки, маркетинговые «фишки», в конце концов, кто-то начинает использовать, и мы наращиваем функциональность именно в этом направлении. Получается, что рынок через конкуренцию действительно подгоняет нас с точки зрения совершенствования приборов.

BG: Что бы вы назвали по-настоящему существенным скачком в развитии за последние годы?

А. Р.: В первую очередь — IT. Раньше выпускали моноприборы, а мы были первыми, кто создал в стране комплексную систему. Это было ужасно смешно: система базировалась на отечественном компьютере «Искра», который в половине случаев не включался. Но мы предложили системы с полным набором необходимых для врачебной диагностики функций. Если брать последние годы, то опять-таки мы стали одними из первых, кто прямо в приборы встроил модемы для сотовой связи, поднял сервера, и сразу на Microsoft — на профессиональных платформах. Все, что мы вокруг себя привыкли видеть — облачные технологии, красивые интерфейсы, — все это вдруг пришло в медицину. Может быть, поэтому у нас сегодня такие показатели рынка, что мы рискнули пойти в этом направлении. Я считаю, что мы решаем глобальную задачу — как приблизить медицинскую помощь к людям, которые находятся очень далеко от нее. ■

27 ➔ Весь российский ритейл, в том числе и петербургский, испытывает колоссальные сложности. С аналогичными проблемами столкнулись и логисты, возившие эти грузы. Они напрямую зависят от ритейлеров, от их объема продаж в штуках. Ведь они получают деньги не за товар, проданный конечному потребителю магазинами, а за объем груза. Значит, когда он падает в полтора раза, то и логистические компании, и владельцы складов несут убытки. Даже Санкт-Петербургский порт по определению должен был пострадать, так как, судя по цифрам, количество контейнеров снизилось на 40–50%. Чудес не бывает. Западные, восточные, китайские товары, естественно, не упали в цене, они как стоили, так и стоят. Все логично: если рубль подешевел в два раза, значит, и товары во столько же раз подорожали», — подчеркивает он.

Тимур Нигматуллин, аналитик ИХ «Финам», говорит, что в целом он согласен с оценкой динамики оборота официальными органами статистики. «Впрочем, нельзя забывать, что оценки даются с коррекцией на инфляцию. В номинальном выражении оборот, скорее всего, показал небольшой рост в пределах 5%. На мой взгляд, негативная динамика показателя сохранится примерно до середины 2016 года, а далее последует плавное восстановление на фоне улучшения экономической конъюнктуры. По итогам 2015 года падение составит не менее 8% год к году. В случае с ритейлом, основные риски для компаний сектора заключаются в том, что с учетом ослабления рубля „чистые импортеры“ (продавцы импортной одежды, обуви, автомобилей, электроники) вынуждены будут повышать розничные цены в рублевом выражении. Поскольку платежеспособный спрос населения и так снижен из-за негативной экономической конъюнктуры, то падение продаж из-за роста цен станет значительным», — высказывается господин Нигматуллин.

По данным пресс-службы «Яндекс.Денег», в начале осени компания провела исследование — анализировала, как пользователи оплачивают покупки в интернет-магазинах (за основу были приняты данные о десятках миллионов платежей, которые пользователи совершили на более чем 75 тыс. отечественных и зарубежных сайтов, принимающих оплату через платежное решение «Яндекс.Денег» — «Яндекс.Кассу»). Выяснилось, что по сравнению с прошлым летом потребительское поведение изменилось. «Несмотря на то, что в целом количество покупок в интернет-магазинах растет (если прошлым летом в среднем на пользователя приходилось два заказа в российском магазине, то этим летом — уже пять), средние чеки несколько сократились — в среднем на 10%. Также видно, что у россиян значительно вырос спрос на товары из китайских интернет-магазинов: за это лето число платежей в них через „Яндекс.Кассу“ выросло в 11 раз. Если с июня по август прошлого года на одного клиента в среднем приходилось четыре онлайн-заказа, то в этом году — уже пять. Рост популярности китайских онлайн-ритейлеров подтверждает и другая статистика. По последним данным исследовательской компании EWDN, в 2014 году объем рынка трансграничной онлайн-торговли в России составил $5 млрд, и 70% этих денег пришлось на продажи китайских интернет-магазинов, то есть больше $3 млрд. Из Китая в Россию через „Почту России“ было доставлено в прошлом году около 50 млн посылок от интернет-магазинов, это почти в два раза больше, чем годом ранее», — рассказали в пресс-службе «Яндекс.Денег».

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СЕЙЧАС ОСНОВНОЙ ТРЕНД НА РЫНКЕ РИТЕЙЛА — СМЕЩЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА В ФОРМАТ «ДИСКОНТНОЙ» ТОРГОВЛИ

ЛИДЕРЫ И АУТСАЙДЕРЫ По словам партнера адвокатского бюро DS Law Деникса Беляева, довольно уверенно чувствует себя продуктовый ритейл — об этом говорит достаточно высокая, по сравнению с другими кризисными периодами, M&A-активность крупных игроков этого рынка. «Многие активы заметно подешевели в кризис, и крупные сети используют возможность купить по выгодной для себя оценке с дисконтом то, к чему давно присматривались до кризиса, прежде всего, к тем небольшим сетям, которые наиболее подходят под формат крупного игрока, и в тех регионах, где либо уже есть развитая логистическая инфраструктура, либо ее модернизация не потребует существенных затрат», — говорит он.

Неплохо чувствуют себя также DIY-операторы, считает господин Беляев.

По его словам, многие из более или менее крупных игроков ищут варианты для развития, однако их положение может измениться, если экономическая ситуация ухудшится. «По оценкам наших клиентов в этом сегменте, дополнительный приток посетителей они получили благодаря тем, кто, оптимизируя расходы, переходит в их магазины из более высокого ценового сегмента, а также за счет запуска и развития online-каналов продаж, в той или иной степени интегрированных для работы в офлайне. Также стабильно развиваются ведущие игроки рынка товаров для детей, где естественный спрос довольно устойчив. Хуже всего дела идут у киносетей и развлекательных операторов. Не очень хорошо себя чувствуют также ритейлеры fashion-сегмента и сегмента бытовой техники — вероятнее всего, по причинам вынужденного увеличения цен на реализуемую импортную продукцию и естественного желания людей экономить на одежде и крупных покупках в кризис на фоне падения реальных доходов. В этом плане, полагаю, неплохие шансы на качественный рывок в кризис имеют операторы аутлетов и дисконт-центров, а также крупные интернет-магазины, предлагающие цены ниже, чем в торговых точках, и существенные скидки за счет низких закупочных цен у поставщиков за реализуемый объем», — рассказывает господин Беляев.

По словам господина Федорова, DIY-сегменту повезло: первые девять месяцев этого года прошли неплохо, могло бы быть гораздо хуже. «Если бы определенный процент россиян покинул страну и уехал отдыхать за границу, как они делали это много лет подряд, было бы куда сложнее. Но они не уехали, а остались на дачах, покупали электроинструмент, и до сентября продажи шли стабильно. В октябре компания „220 Вольт“ отметила резкий спад, причем спад не только в сегменте DIY, но и в других. Покупательная способность населения оказалась гораздо хуже, чем мы ожидали. Впервые за многие годы зафиксировано снижение на рынке детских товаров, а это нонсенс, такое на моей памяти впервые», — делится он.

Также эксперты говорят, что рынок косметики чувствует себя отлично: присутствует сдвиг в более дешевый сегмент, но в целом реже пользоваться косметикой покупатели не стали.

ДЕШЕВЫЕ ТРЮКИ Сейчас основной тренд на рынке ритейла — смещение потребительского спроса в формат «дисконтной» торговли.

Алексей Банников, основатель и генеральный директор группы компаний «Фотосклад.ру», подтверждает, что спрос однозначно сместился в сторону дешевых товаров. «Больше всего просел средний ценовой сегмент товаров, он ушел в низкий. На высокий ценовой сегмент спрос стабилен», — высказывается он.

По словам господина Федорова, в DIY-сфере примерно 40% покупателей, предпочитающих дорогие известные бренды (Bosch, Makita). «Именно они ушли в сегмент более дешевого товара. Очевидно, что если бензопила стоила 8 тыс. рублей, а стала стоить 16 тыс., то проблема в валютном курсе. Покупатель все так же рассчитывает на максимальный чек в 8 тыс. рублей и уходит в более дешевый сегмент, если дорогой бренд ему не по карману. Он понимает, что пила за 4 тыс. рублей — это неизвестная модель китайского бренда, но сейчас это все, что он может себе позволить. Это не плохо и не хорошо, просто зарплаты остались на прежнем уровне, а цены выросли», — констатирует господин Федоров.

Некоторые эксперты рынка говорят, что зачастую потребители пытаются сокращать расходы за гранью разумной экономии.

Александр Кузьмин, генеральный директор компании «Русхолтс» (многопрофильный холдинг, специализирующийся на ведении нетопливных бизнесов сетей АЗС), рассказывает, что россияне стали экономить, например, на зимних шинах. «Коллеги отмечают, что продажи снизились на 30%. Согласно нашему опросу, 21% водителей ездит на резине старше пяти лет. Из того же опроса мы узнали, что у 12% водителей были серьезные проблемы (болезнь, травма, ДТП) из-за неготовности их автомобиля к зиме. Причем практически всех неприятностей можно было бы избежать при минимальной подготовке машин. Надо ли говорить, что подобная экономия обходится слишком дорого», — высказывается он.

Антон Купцов, директор по маркетингу АО «Кондитерское объединение „Любимый край“» (бренд «Посиделкино»), на основании публикаций крупных исследовательских агентств и экспертов, а также по данным продаж собственных брендов компании «Любимый край» и брендов других производителей, отмечает, что смещение спроса есть, однако нельзя сказать однозначно, что спрос сдвинулся в сегмент «более дешевых товаров». «Да, продажи многих линеек и брендов мучных кондитерских изделий высокого ценового сегмента за год в среднем упали на 20–30%. Средний ценовой сегмент тоже просел, но чувствует себя относительно спокойно: снижение есть, но меньше. Все дело в том, что средний ценовой сегмент часто показывает более спокойную динамику, так как имеет больше возможностей по увеличению стимулирующих акций, по дисконтированию на торговых полках. Де-факто он мигрирует на время в низкий ценовой сегмент. Понятно, что реальный низкий ценовой сегмент и так на грани окупаемости, работает на масштабе и зажат ростом доли СТМ, а высокий сегмент не может по политике своих брендов сильно дисконтировать. Это подтверждают данные AC Nilsen: они сообщили о том, что около 35% товаров в обороте дискаунтеров и 45% товаров в обороте крупных торговых точек уже реализуются по стимулирующим программам сетей, и эти значения растут. То есть всеобщий тренд увеличения доли дискаунтеров и гипермаркетов с политикой низких цен в кризис только подогревается, что помогает ритейлерам показывать наилучшую динамику роста торговых площадей среди всех других форматов», — рассказывает господин Купцов. ■

ЭКОНОМИКЕ ПРОПИСАЛИ ОЗДОРОВЛЕНИЕ МОНЕТИЗАЦИЕЙ

МАКРОЭКОНОМИСТ МИХАИЛ ХАЗИН СЧИТАЕТ, ЧТО РОССИЯ ВЫЙДЕТ ИЗ КРИЗИСА ЛИШЬ ТОГДА, КОГДА ВЛАСТИ ПЕРЕСТАНУТ ЗАЖИМАТЬ ДЕНЕЖНУЮ МАССУ, ВОЗОБНОВИВ В СТРАНЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС. ДЕНЬГИ НУЖНО НАПРАВИТЬ НА ПРОЕКТНЫХ НАЧАЛАХ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДОВ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ СТАТЬ ЧАСТЬЮ ВНЯТНОЙ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ. ГЕРМАН КОСТРИНСКИЙ

29 сентября в Петербурге прошла конференция «Макроэкономический прогноз на 2015–2016 годы», партнером которой выступили дилеры Volkswagen, выводящие на рынок шестое поколение фургонов Transporter. Представители петербургского бизнеса собрались в конференц-зале отеля «Амбассадор», чтобы узнать о перспективах российской экономики в ближайшем будущем.

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ: НЕФТЬ, ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, МОНЕТИЗАЦИЯ

Большая часть конференции пришлась на выступление макроэкономиста Михаила Хазина, рассказавшего о своем видении экономических процессов в России и мире. «Мы находимся в чрезвычайно сложной ситуации. Во-первых, закончился механизм поддержания экономического роста, который был придуман Гайдаром и использовался Россией последние 24 года. Во-вторых, закончился механизм экономического роста, на котором держалась мировая капиталистическая система с XVI века», — начал господин Хазин.

По словам экономиста, механизм Гайдара построен на идее о том, что инвестиционный ресурс в стране обязательно должен быть внешним. «Политика ЦБ РФ, когда им руководили либералы (все председатели, за исключением двух периодов руководства Виктором Геращенко в 1992–1994 и в 1998–2002 годах. — **BG**), состояла в целенаправленном запрете рублевых инвестиций. Система устроена так, что поддерживает исключительно сверхприбыльные отрасли экспорта сырья. Все остальные секторы на рублевые инвестиции существовать не могут — ставки слишком высоки», — продолжил Хазин.

Нормальная монетизация (отношение широкой денежной массы к ВВП) составляет 90–110%, то есть денежная масса должна совпадать с ВВП страны. В странах с перекосом в сторону финансов показатель выше — в США он около 150%. В СССР с индустриальной экономикой в 1991 году монетизация составляла около 100%. С 1992 года она стремительно падала, достигнув к 1998 году 4%. Денежный мультипликатор (отношение расширенной денежной массы к наличным деньгам), который в норме должен быть 4–6, в России тогда составлял 1,2. «Фактически банки кредитов не выдавали. Точнее, выдавали только те деньги, которые лежали на депозитах. То есть банковская система не работала», — объяснил эксперт.

Увеличение монетизации экономики началось с приходом Геращенко в Центробанк в 1998 году. «До конца 2002 года монетизация выросла с 4 до 40%. Возможно, сегодняшние цифры выглядят иначе, поскольку статистику довольно сильно меняют. Но тогда я эту цифру смотрел практически каждый месяц. В относительном выражении в десять раз, но так как экономика быстро росла, в абсолютном выражении денежная масса росла еще быстрее. С приходом Игнатьева в 2003 году накачка экономики деньгами прекратилась. И в результате промышленная инфляция (индекс PPI) выросла в два раза — с 14% в 2003 году до 28,3% уже в 2004 году. Экономика отреагировала на зажим денежной массы. При Игнатьеве объем монетизации практически не менялся, а Эльвира Набиуллина, якобы борясь с инфляцией, начала ее снижать. Еще в 1996 году я подготовил доклад для коллегии Министерства экономики, в котором показал, что при низкой монетизации экономики ее дальнейшее уменьшение ведет к росту инфляции. Вопреки формуле Фишера, которая в принципе в такой ситуации не работает, как она не работала в США в 2008–2014 годах. В этот период при росте наличной денежной массы в США в четыре раза инфляции практически не было, поскольку это компенсировалось снижением кредитного мультипликатора с 17 до 4. Денежная база в США выросла за период с $800 млрд до $3,3 трлн», — привел пример экономист.

Без инвестиций экономика развиваться не может, и ставка в России была сделана на иностранные вливания, у которых есть один недостаток: они делаются в валюте, значит, отдавать их придется тоже в валюте. В случае когда в экономику России вкладывается $50 млн, возврат при рентабельности в 10% составляет $5 млн в год. «Если предположить, что все иностранные инвесторы хотят скромную сумму 10%, мы можем привлечь инвестиций в десять раз больше, чем средний валютный доход, который имеет в год страна и может направить на возврат инвесторам. При доходе в $10 млрд в год мы можем совокупно привлечь $100 млрд, хотя нужно еще придумать механизм, как эти деньги будут возвращаться. В 1990-е годы валютная выручка была очень низкой: осенью 1997 года цены на нефть опускались ниже $10 за баррель. С 1999 года они пошли вверх, и иностранные инвестиции полились в страну. На эти средства строилось сборочное производство с низким уровнем локализации, а большая часть вложенных денег тут же выводилась как плата за технологии, лицензии или комплектующие. После 2008 года цены на нефть расти перестали. В то же время сыграли несколько факторов, требовавших увеличения возврата валюты» — рассказал господин Хазин.

Первым фактором был рост импорта. Увеличение числа сборочных производств автоматически увеличивало импорт комплектующих. Еще одним фактором была относительная мелкосерийность: открывавшиеся производства, как правило, не имели права продавать продукцию на экспорт. Продолжавшийся рост импорта привел к образованию в 2015 году долга, который больше, чем был у страны в преддверии дефолта 1998 года.

Вторым фактором стала закредитованность российских предприятий — кредиты брались на Западе, где они значительно дешевле. «Сегодня долг России больше, чем был в 1998 году. Другое дело, что тогда он был по большей части суверенным, а сегодня он корпоративный. Процентные платежи по долгу последние годы росли, что сокращало объемы валютной выручки, которые можно использовать для возврата инвесторам. Примерно к 2012 году вырученная за рубежом валюта сравнялась с объемами, которые нужно было отдавать по накопленным инвестициям, и инвестиционный процесс в стране остановился. Экономика вошла в классический депрессионный спад: в 2013 году падение составило 1,5%, в 2014 году — 2%», — объяснил господин Хазин природу российского кризиса.

После этого, по словам макроэкономиста, власть решила стимулировать экономический рост. Руководство страны провело аналогии с началом 2000-х годов, когда в страну потекли иностранные инвестиции. Им предшествовала девальвация 1998 года. Решено было устроить девальвацию национальной валюты рукотворно. «К сожалению, получился конфуз. Они не знали, что в случае резкой девальвации рост может случиться только в двух случаях. Быстрый рост возможен, если есть законсервированные мощности, которые начинают работать. На среднесрочном отрезке — когда есть большой объем свободных денег, на которые эти мощности можно быстро построить. Поскольку у нас нет ни того, ни другого, единственным эффектом стало резкое сокращение расходов населения примерно на 20–25% — спрос упал на четверть, — привел оценку Михаил Хазин. — Еще одной причиной девальвации стали требования МВФ, конечной причиной которых была необходимость ускорить вывод капитала из развивающихся стран с целью поддержать экономику США, в которых была остановлена эмиссия доллара».

Он добавил, что для погашения паники на валютном рынке имелись все инструменты. Для этого должен быть установлен барьер между валютным и денежным рынком: резкое увеличение налога на валютно-обменные операции, увеличение обязательной продажи валютной выручки, увеличение лимитов открытой валютной позиции. Вместо этого ЦБ, резко сократив рефинансирование банков, вытащил рубль из национальной экономики. В результате тяжелый удар был нанесен по остаткам реального сектора. Результатом этих действий финансовых властей, по оценке эксперта, станет падение ВВП по итогам 2015 года на 8–12%. В следующем году будет спад на 3–4%.

Внутренние резервы для выхода из кризиса, по мнению аналитика, в стране есть. «По официальным данным, в 2013 году импорт в России равен $320 млрд. В реальности — $400 млрд. Из них половина импортозамещается со свистом. Для этого не нужно сложных технологий — нужны простейшие фабрики и рабочая сила. Это дополнительные $200 млрд в год, чего хватит для возврата $2 трлн инвестиций. Если сделать программу импортозамещения на десять лет, то с нормой доходности в 10% мы сможем принять $2 трлн инвестиций, что добавит к современным темпам роста 5–7%. Второй путь — монетизация экономики. Создаем институты развития, наполняем их эмиссионными деньгами, а они на проектных принципах начинают строить заводы. Программа вызовет дефляцию, потому что сфера оборота рубля будет расти быстрее, чем накачка экономики деньгами. При блокировке вывода оборотных средств из страны, мера даст 5% роста в течение 10–15 лет. Так что все возможности у нас есть ровно потому, что у нас ничего нет. Но пока у власти находится нынешняя группа, экономического роста не будет — будет спад», — подытожил экономист.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА: КОНЕЦ ПОЛИТИКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ СПРОСА

Отдельно экономист оценил развитие мировой экономики: «Мировая капиталистическая система построена на углублении разделения труда. Еще в XVIII веке Адам Смит сказал, что, если экономическая система замкнута, углубление разделения труда останавливается, так как оно ведет к увеличению рисков производителей». В то же время ключевым элементом снижения риска являются кредитование и поддержка частного спроса.

Первый мировой кризис начался в конце XIX века, и с тех пор происходил еще трижды. Для преодоления первого кризиса, пик которого пришелся на 1907–1908 годы, была создана Федеральная резервная система (ФРС) США. Второй произошел в 1930-х, по итогам была создана Бреттон-Вудская система, действующая до сих пор. Третий кризис (1970-е) был преодолен «рейганомикой», а четвертый мы наблюдаем сегодня. В СССР этот кризис начался в 1960-м году, к началу 1980-х он привел к нулевым темпам роста, а потом и к распаду страны.

В первом случае ФРС создала инструмент, который принимал на себя часть рисков банковской системы: рефинансирование. В 1944 году в качестве элемента

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

МАКРОЭКОНОМИСТ МИХАИЛ ХАЗИН УВЕРЕН, ЧТО ВНУТРЕННИЕ РЕЗЕРВЫ ДЛЯ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА В СТРАНЕ ЕСТЬ

стабилизации долларовой системы было использовано расширение долларовых рынков, под которые были созданы три новых института: МВФ, Всемирный банк и Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ныне — ВТО). Четвертым мировым институтом стала ФРС, которая из национального регулятора превратилась в международный.

Кризис 1970-х годов невозможно было преодолеть ни стимулированием финансовой системы, ни расширением рынков, так как весь мир был поделен между СССР и США. Тогда появился новый механизм — в США, а потом и во всем мире начали стимулировать частный спрос. Механизм этого стимулирования был исчерпан в 2000-х годах, когда закончились резервы роста, открывшиеся перед западной экономикой после развала СССР. «До 1990 года СССР контролировал 40% мирового рынка авиационной техники. Эти 40% разделили между собой Boeing и Airbus, которые держали по 30% мирового рынка. Таким образом, только за наш счет они выросли в 1,5 раза. Для компаний такого масштаба это сумасшедший рост. Таких было много», — объяснил Хазин.

Перед началом четвертого по счету кризиса финансовые институты начали выпускать ценные бумаги под крайне далекие перспективы. «Логика была такой — средний рост за последние двадцать лет был 3%, значит, через десять лет экономика вырастет на 30%. Следовательно, надо выпускать ценные бумаги под этот рост. В рамках концепции появился БРИК. Goldman Sachs посчитал, что это наиболее быстро растущие страны, и выпустил облигации под их доходы, ожидаемые через десять лет», — пояснил Хазин.

Когда в 2008 году лопнул «пузырь» на фондовом рынке, а в 2007 году — на рынке недвижимости, стало понятно, что наращивать спрос через стимулирование больше невозможно. Если бы США в этот момент остановили эмиссию и стали бы действовать так же, как в 1930-х годах, их экономика падала бы со скоростью 10% в год на протяжении пяти лет.

«Инфляции не было потому, что кредитных денег было больше наличных в 17 раз. К 2014 году денежная масса США почти не выросла, а отношение кредитных денег к наличным упало до четырех. Следовательно, наличная часть выросла в четыре раза. Ниже четырех ему опускаться нельзя — это вызовет кризис неплатежей. По этой причине в 2014 году США эмиссию прекратили. Благодаря тому, что все в мире используют доллар, США поддерживает инвестиционный процесс оттоком капитала к себе, в метрополию. В результате денег в мире хоть залейся, но инвестиционного ресурса нет — вложить их с прибылью невозможно», — объяснил Хазин.

ИНВЕСТИЦИИ: ПОДАЛЬШЕ ОТ РУБЛЕВЫХ АКТИВОВ Рекомендации по сбережению инвестиций в кризисных условий дал представителям бизнеса главный инвестиционный стратег финансовой группы БКС Максим Шеин. Эксперт уверен, что предпосылок для укрепления рубля сегодня нет. Мировые цены на нефть не должны опуститься ниже $30–34 за баррель.

Наиболее популярные в России инструменты сбережений и инвестиций: коммерческая и жилая недвижимость, иностранная валюта, депозиты, золото, рынки акций. «Если проанализировать, сколько раз за последние двадцать лет эти инструменты принесли положительную реальную доходность, видно, что депозиты срабатывали трижды, иностранная валюта — пять раз. Золото, недвижимость, рынки акций по итогам года приносили доходность в 50% случаев. Вопрос в том, стоит ли инвестировать в золото при сильных колебаниях валют: рост мировых цен на золото невыгоден американцам, так как является альтернативой облигациям США. Поэтому они стараются удержать цены на золото. Также большие ресурсы придется тратить на его хранение», — предостерег аналитик.

Также не самыми выгодными с точки зрения доходности представляются эксперту вложения в депозиты, иностранную валюту и жилую недвижимость. По первым двум направлениям в последние два года фиксировалась отрицательная доходность, по недвижимости доходность была практически нулевой.

Максим Шеин назвал несколько вариантов, выгодных в случае, если инвестор хочет сохранить капитал. Во-первых, это инструменты с фиксированной валютной доходностью. Не рекомендуется вкладывать в долларовые депозиты: интереснее купить еврооблигации банков, можно заработать в полтора раза больше при тех же, в общем, рисках. Менее рискованными видятся ценные бумаги в швейцарском франке и американском долларе. По бумагам с коротким сроком погашения (один-два года) можно получить фиксированную доходность в 2–8%.Второе направление — структурные продукты. Они не дают стопроцентной гарантии дохода, но предполагают долларовую доходность на уровне 5–9%. Инвестиции в коммерческую недвижимость могут принести до 7% дохода в валюте. Но это направление обладает рядом существенных ограничений, к которым относится, например, большой входной порог.

Желающим нарастить капитал эксперт предложил три возможности. Первая — вложения в фондовые рынки. На американском фондовом рынке около 90% акций, по оценкам БКС, являются переоцененными. Но в остальных 10% можно найти интересные активы. С учетом того, что в Америке торгуются больше 3 тыс. компаний, акции примерно 300 компаний могут оказаться доходными.

Еще одним направлением остается доверительное управление капиталом. Несмотря на тяжелое время для индустрии, спрос клиентов на услуги доверительного управления остается. Большие капиталы стараются держать «подальше от России».

Третье направление — структурные продукты, но не с гарантированным, а с плавающим процентом доходности, где клиент сам может подобрать соотношение риска и доходности. Инструмент стал крайне привлекательным: за последний год компания БКС утроила число выданных структурных продуктов, доведя их общий объем до 15 млрд рублей.

Напоследок Максим Шеин посоветовал «пока держаться подальше от рублевых активов»: вероятность падения их цены остается высокой.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК НЕДООЦЕНЕННЫЙ АКТИВ Глава петербургского филиала аутсорсинговой компании «Интеркомп» Руслан Алигаджиев рассказал о роли человеческого капитала в экономическом росте. «По оценкам Всемирного банка, проводившего исследования в 90 странах, только 16% экономического роста обусловлено физическим капиталом, 20% — торговым капиталом. В то время как 64% связано с уровнем развития и качеством человеческого капитала», — объяснил представитель аутсорсинговой компании.

Он заметил, что российские компании недостаточно вкладывают в персонал, так как боятся потратить деньги «на ветер» — после ухода сотрудника из компании инвестиции в него обнуляются. Но внешних драйверов роста, таких, какой была нефть в 2000-х годах, больше нет, и полагаться на внешнюю конъюнктуру теперь нельзя. «В структуре национального богатства ЕС человеческий капитал занимает 78%, природные ресурсы дают 4%, а воспроизводимые ресурсы — 18%. Если верить российской статистике, то в нашей стране человеческий капитал дает лишь 40% национального богатства. В США он занимает больше 80%. Все это говорит о том, что человек в России остается недооцененным активом», — констатировал господин Алигаджиев.

АМНИСТИЯ КАПИТАЛОВ БЕЗ ПРАВА ПОЛЬЗОВАНИЯ Управляющий партнер юридической фирмы «Дювернуа Лигал» Егор Носков посоветовал бизнес-сообществу не полагаться на закон об «амнистии капиталов». «В условиях, когда парламент в единодушном порядке штампует законодательные инициативы, основополагающие законы приобретают уродливые формы. Закон „Об амнистии капиталов“, изложенный всего на семи страницах, охватывает сотни миллиардов, выведенные за рубеж на протяжении последних двадцати лет. Задекларировав капитал, вы, по сути, теряете возможность им свободно распоряжаться и управлять. В частности, по закону о валютном регулировании капитал должен быть переведен на личные счета, которые должны быть задекларированы. Операции по ним строго лимитированы. То есть вы не только высечете себя публично, высветив свой капитал в условиях значительно коррумпированных правоохранительных органов, но и лишитесь возможности им свободно пользоваться. К сожалению, все декларируемые удобства в рамках действующего законодательства реализованы быть не могут, так как принятые законы о контролируемых иностранных компаниях и амнистии капитала стоят особняком от всей остальной правовой системы России, при этом никаких законодательных инициатив в развитие данной темы в этом направлении не принимается. Поэтому и вся деофшоризация России закончилась тем, что из 300–400 тыс. офшорных компаний только тысяча физических лиц и две тысячи юридических задекларировали капитал», — объяснил юрист. ■

ЗАЩИЩЕННЫЙ ГОСЗАКАЗ

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ НАРУШЕНИЙ ПРАВИЛ ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРСОВ ПО ГОСЗАКУПКАМ СВЯЗАНА С НЕОСВЕДОМЛЕННОСТЬЮ ЗАКАЗЧИКОВ И ИСПОЛНИТЕЛЕЙ ОБ ИЗМЕНЕНИЯХ НОРМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, А ТАКЖЕ ИЗ-ЗА ОБЫЧНОЙ НЕВНИМАТЕЛЬНОСТИ СТОРОН. АРТЕМ АЛДАНОВ

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СОБРАВШИЕСЯ ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРОВАЛИ: НЕРЕДКО НАРУШЕНИЯ В ЗАКУПКАХ СОВЕРШАЮТСЯ ИЗ-ЗА НЕБРЕЖНОГО ОФОРМЛЕНИЯ КОНТРАКТОВ

ИД «Коммерсантъ» при поддержке компании МТС провел в Санкт-Петербурге круглый стол «Госзаказ для руководителей. Актуальные изменения в законодательстве. Тенденции на 2016 год». В его рамках эксперты рассказали о последних рабочих нововведениях на рынке госзаказа, а также о типичных ошибках проведения конкурсов, которые достаточно легко выявляют контролирующие органы.

Специалисты рынка госзаказов считают, что большая часть нарушений в проведении конкурсов связана со слабым знанием заказчиком и исполнителем законодательства в сфере госзакупок, неосведомленностью о последних принятых нововведениях. Также нарушения в закупках совершаются из-за небрежного оформления контрактов. Именно достаточно простые ошибки, считают эксперты, зачастую ведут к аннулированию конкурса.

Директор филиала МТС «Северо-Запад» Дмитрий Рылов, открывший мероприятие, отметил, что последние полтора года наблюдается ухудшение финансирования как коммерческих компаний, так и государственных структур. «Происходит это по ряду причин. Частные организации лишены дешевого кредитования, в том числе и западного, госпредприятия сужены в рамках бюджетных возможностей. В данных ограничительных условиях важно эффективно работать с госзаказом. Так как законодательство в данном сегменте постоянно меняется, необходимо знать обо всех новшествах, чтобы избежать возможных конфликтов между заказчиками и участниками тендеров», — подчеркнул он.

КУРС НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ По словам начальника отдела по работе с государственными заказчиками корпоративного центра ПАО «МТС» Сергей Бабунова, являющегося также независимым экспертом рынка госзакупок, многие изменения, внесенные в последнее время в законодательство, регулирующее сферу госзакупок, связаны с курсом страны на импортозамещение. Это вполне логично, считает он, так как сама работа с господрядчиками, по своей сути, изначально предполагает поддержку российского производителя.

В частности, в августе вступили в силу поправки в 223-ФЗ, запрещающие офшорным компаниям доступ к госзакупкам. Проверять, не является ли участник закупок «чужим», будут профильные комиссии, а также сам госзаказчик. Сведения об учредителях компании, пожелавшей принять участие в конкурсе, будут черпаться из выписок ЕГРЮЛ и других документов.

«Стоит обратить внимание, что раньше выписки ЕГРЮЛ в ФНС выдавались бесплатно. Однако с середины августа стали платными, если предоставляются на бумаге. Поскольку законом не урегулирован способ получения данной справки, то можно затребовать ее электронную версию, которая остается бесплатной. Такая выписка должна иметь электронную подпись», — рассказывает господин Бабунов.

Специалист добавляет, что организаторам конкурсов также стоит внимательнее относиться к странам происхождения закупаемого товара. Далеко не все сейчас разрешено в использовании для государственных нужд из-за введенных санкций. В частности, есть запреты на закупку отдельных видов продукции машиностроения, строительной техники, товаров медицины, если у них есть российский аналог.

Сами поставщики продукции должны быть также внимательны в указании страны происхождения продукции. В заявке должна быть указана только одна конкретная страна — производитель. «Конечно же, это усложняет подготовку подрядчика к конкурсу, когда предполагается крупная поставка однотипной продукции, которая может производиться в разных местах. Но закон есть закон. Необходимо выбирать только одну страну и соответствовать заявке, если не хочется иметь проблем с ФАС», — подчеркнул Сергей Бубнов.

Кроме того, отмечает эксперт, согласно разъяснению Минэкономразвития, вышедшему в апреле этого года, поставщик в своих заявках должен быть конкретен в цифрах. Диапазонные значения характеристики товара, если это не определено ГОСТом или поставщиком, запрещены и могут стать причиной отказа в допуске к конкурсу.

Стоит добавить, что Минэкономразвития в мае в специальном письме также пояснило правила оплаты работ или поставки продукции, если исполнение контракта не разбито на отдельные этапы. Ранее данная неопределенность в случае спорных моментов усложняла вынесение судебных решений. Согласно выводам чиновников, даже если этапность не была прописана контрактом, это не означает, что ею можно не пользоваться. Если в рамках контракта будут проводиться приемки части продукции, то это можно считать этапом и проводить оплату. При этом заказчику необходимо составлять отчет и размещать его в ЕИС, а также проводить экспертизы каждого отдельного этапа.

ПОГРУЖЕНИЕ В ИНТЕРНЕТ В рамках круглого стола его участники обсудили и новшества, которые затронут сферу госзаказа в 2016 году. В частности, ожидается полный переход проведения госзакупок в электронную форму. Предполагается, что за счет полного погружения в интернет будет упрощена процедура участия в конкурсах организаций и повысится конкуренция на торгах.

«С одной стороны, это действительно упрощение доступа к участию. С другой стороны, появляются новые риски. В частности, связанные с открытостью рынка, доступ к которому будут иметь все. Кроме того, из-за возникновения технических сбоев на электронной площадке заказчик может сделать какие-то ошибки в определении победителя конкурсов», — предполагает Сергей Бубнов.

Специалист поясняет, что, согласно нововведениям, если их утвердят, теперь первую часть заявки заказчик будет рассматривать на предмет соответствия анонимности. В настоящее время анонимность необязательна, и поставщик о себе может заявить в первой части заявки. Другая особенность заключается в том, что цену и количество баллов поставщик в личном кабинете будет видеть только свои. Тем самым недобросовестный заказчик не сможет помочь дружественному поставщику дополнительной информацией о конкурентах.

Кроме того, в электронных торгах закрепляется понятие переторжка, чего раньше в 44-ФЗ не было. В рамках этого механизма на три часа будет открываться поле, участники торгов будут понимать, что они дошли до следующего этапа, и видеть лучшую цену контракта. При этом им дается возможность эту цену сбить. Еще одно нововведение — в подсчете баллов. Теперь это будет делаться автоматически, по определенной методике, без участия в таком подсчете самих членов комиссии, которые могут «накрутить» или убрать по своему желанию определенные баллы.

По мнению эксперта, несмотря на то, что нововведения кажутся достаточно жесткими, они действительно направлены на развитие рынка госзаказа. За счет новшеств улучшится прозрачность проведения торгов и снизятся расходы заказчика на госзакупки, если механизм электронных торгов будет работать отлаженно. ■

АРХИТЕКТУРНЫЕ ПРИТЯЗАНИЯ

АРХИТЕКТУРА — СВОЕГО РОДА «ЛИЦО» КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА. ТЩАТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПЛАНИРОВАНИЮ ТЕРРИТОРИИ И СОЗДАНИЕ ИНТЕРЕСНОЙ КОНЦЕПЦИИ — ЗАЛОГ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНИМАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ И УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА. ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ АРХИТЕКТУРЕ УДЕЛЯЮТ, КАК ПРАВИЛО, ДЕВЕЛОПЕРЫ ПРОЕКТОВ БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАССОВ. ДЕНИС КОЖИН

Учитывая большой объем предложения на рынке, покупатель уделяет все больше внимания необычным архитектурным решениям. Стараясь привлечь большее внимание к своему объекту, застройщики иногда привлекают к проекту известных архитекторов, что отражается на стоимости проекта. Как правило, именитые архитекторы работают над проектами в классе элитного жилья или бизнес-классе. «Застройщики работают над архитектурой комплекса, чтобы успешно конкурировать друг с другом, показать и выгодно преподнести это покупателю как преимущество объекта», — говорит генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк. Он отмечает, что интерес к оригинальным архитектурным решениям продиктован повышением уровня притязаний потенциальных покупателей.

Правильно выбранная архитектура будущего коттеджного поселка, отражающая его философию, позволяет выделить проект из всего предложения, привлечь внимание и помочь покупателю на стадии поиска почувствовать соответствие своему стилю жизни и предпочтениям. «При этом всегда есть модные тенденции, влияющие на внешний вид проектов, реализация которых приходится на один период. Разрабатывая новый проект, нужно уметь прогнозировать, что будет востребовано через три-пять лет, когда проект войдет в стадию реализации», — считает Екатерина Немченко, директор департамента элитной жилой недвижимости компании Knight Frank St. Petersburg.

«Архитектура в коттеджном поселке, безусловно, важна, она влияет на визуальную привлекательность проекта, эмоциональное восприятие, но все-таки загородная недвижимость — это прежде всего недвижимость, и для нее основным ценообразующим фактором является локация. Но на второе место можно смело ставить архитектуру», — рассуждает Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь».

Иной точки зрения придерживается Майя Афанасьева, директор по маркетингу ООО «Н+Н»: «Архитектура — один из факторов, которая позволяет создать добавочную стоимость для продукта. В бизнес-классе такая наценка может составить от 15 до 25%. Поэтому архитектурная концепция чаще всего играет важную роль именно в дорогом сегменте, где бюджет покупки не стоит на первом месте. Имеет значение и имя архитектора: если оно известное, то оно помогает в продвижении проекта. Однако в массовом сегменте застройщики, как правило, не имеют возможности привлекать именитых архитекторов, так как это требует существенных вложений».

Елена Шишулина, директор по маркетингу ООО «УК „Старт Девелопмент“», считает, кто качество архитектуры влияет не столько на цену, сколько на принятие решения о покупке, перевешивая чашу весов в ту или иную сторону. «С одной стороны, клиент не готов существенно доплачивать за резные крыльца, балконы, эркеры и сложный излом кровли, хотя желает их видеть, а все эти архитектурные элементы существенно влияют на себестоимость. С другой стороны, непривлекательный, архитектурно скучный коттедж или таунхаус будет быстро обозван „бараком“, и шансы на его продажу резко пойдут вниз», — рассуждает госпожа Шишулина.

«По предпочтениям наши покупатели патриотичны и консервативны. Оригинальная европейская архитектура (например, фахверк) или современный минималистичный стиль имеют единичных поклонников. Остальные тяготеют к классике — стилю дворянских усадеб или традиционному русско-советскому деревянному дому из бревна или бруса. Также в Петербурге и области популярен скандинавский стиль, но тоже не в любом исполнении», — говорит госпожа Шишулина.

В элитном и клубном секторе стремление увязать оригинальную архитектуру с концепцией и регламентом поселка сопряжено с дополнительными затратами и сложностями, что не может не сказаться на стоимости проекта. «Большинство элитных коттеджных поселков представлено в классическом или современном, но спокойном и выдержанном стиле. Архитекторы и девелоперы считают, что поселок в спокойном и гармоничном стиле всегда будет востребован. Например, поселок „Ламбери“ во Всеволожском районе выдержан в классическом английском стиле. Компания „Петростиль“ возводит в стиле скандинавского конструктивизма элитный поселок „Медовое“, проектирование которого осуществлялось одним из ведущих архитектурных бюро Финляндии, а также к проекту был привлечен всемирно известный архитектор Гаэтано Пеше», — рассказал господин Вовк.

В бизнес- и комфорт-классе достаточно часто встречаются оригинальные и интересные архитектурные решения, но уже без привлечения именитых архитекторов. «При разработке оригинальных фасадных решений главное не увлечься, чтобы коттеджный поселок был выдержан в едином архитектурном стиле, чтобы не нарушать концепцию и внешний облик всего проекта. Это касается всех сегментов рынка загородного домостроения — от эконома до элитного», — предостерегает Вовк.

«В стилевом исполнении сегодня продолжает лидировать классицизм с минимумом декоративных элементов — более 40% от всего рынка. Также достаточно популярен европейский стиль, в том числе и скандинавский стиль — его порой используют даже при возведении дачных строений — около 20%. Особую нишу занимают постройки из дерева в стиле „кантри“, но он в основном применяется при возведении коттеджных поселков преимущественно не для постоянного проживания», — рассказал господин Васильев.

«В элитных поселках за образец классической архитектуры берут европейское строительство прошлых веков. В качестве примеров можно привести следующие поселки: „Ламбери“ (английский стиль), Relique de Famille (французский замковый стиль), „Уварово“ (викторианский стиль), Ollila (классический европейский стиль)», — рассказала Яна Долотова, директор направления «Новое строительство» АН «Итака».

Она также обращает внимание на то, что появляются проекты, ориентированные на любителей горнолыжных курортов. Так, в клубном коттеджном поселке Club ландшафт и архитектура домов воплощают стиль альпийских курортных шале. Еще одним представителем данного направления является коттеджный поселок «Альпино».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

АРХИТЕКТУРА — ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ СОЗДАТЬ ДОБАВОЧНУЮ СТОИМОСТЬ ДЛЯ ПРОДУКТА. В БИЗНЕС-КЛАССЕ ТАКАЯ НАЦЕНКА МОЖЕТ СОСТАВИТЬ ОТ 15% ДО 25%

Все больше загородных поселков застраиваются домами смешанных форматов — коттеджи соседствуют с таунхаусами, таунхаусы строятся недалеко от многоквартирных многоэтажных домов. Застройщики максимально диверсифицируют предложение, пытаясь расширить свою целевую аудиторию.

В последнее время среди девелоперов стало популярно обращение к принципам органической архитектуры. Данный стиль получил широкое признание благодаря работам американского архитектора Фрэнка Ллойда Райта и финского архитектора Алвара Аалто. А с началом XXI века и с возникновением моды на bio-tech повторение природных форм в технологичных конструкциях стало очень популярным в Европе. Петербургские застройщики с энтузиазмом переносят европейские тенденции на отечественный рынок, ориентируясь на состоятельного покупателя, который скорее заинтересуется такой «европейской» недвижимостью. На сегодняшний день, по словам госпожи Долотовой, на рынке коттеджных поселков Ленобласти данное направление представляют «Онегин Парк» и «Райт Парк». «А самым оригинальным концептом отличается „Прибрежный квартал“», — считает госпожа Долотова.

Представлен на рынке и скандинавский стиль, отличающийся лаконичностью и функциональностью. Коттеджные поселки, возводимые в скандинавских традициях, — это Polianka Village, Honka Nova Concept Residence, «Ванино».

«Отдельно можно отметить присутствующие на рынке коттеджные поселки с архитектурой фахверк — Liikola Club и Osko-Village,а также уникальный проект в стиле минимализма — клубный поселок „Балаково House“», — рассказывает госпожа Долотова.

«Чтобы сделать объект выделяющимся, необязательно тратить много средств: например, можно просто использовать яркую отделку внешних элементов. Чаще всего архитекторы и проектировщики применяют именно такой метод — при разработке концепции берут уже существующий типовой проект и одевают его в яркую „одежду“. Другое дело — качественная архитектура, которая включает в себя применение современных строительных материалов и технологий, инженерных решений. На первое место выходят функциональность и продуманность, качество планировок. Зачастую именно эти характеристики важнее для потребителя, нежели внешняя архитектура объекта», — резюмирует Майя Афанасьева. ■

СЕРВИС УХОДИТ В ГАРАЖ

ПАДЕНИЕ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ ПОВЛЕКЛО ЗА СОБОЙ И ОТТОК КЛИЕНТУРЫ ИЗ ДИЛЕРСКИХ СТАНЦИЙ ТЕХОБСЛУЖИВАНИЯ. НО СПРОС НА УСЛУГИ ПО РЕМОНТУ МАШИН УВЕЛИЧИВАЕТСЯ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ВЕДЬ ТЕПЕРЬ МНОГИЕ АВТОЛЮБИТЕЛИ ПРЕДПОЧИТАЮТ НЕ ПОКУПАТЬ НОВЫЕ АВТО, А ЧИНИТЬ УЖЕ ИМЕЮЩИЕСЯ. ВПРОЧЕМ, ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ТАК НАЗЫВАЕМЫХ «ГАРАЖНЫХ» СТО НАХОДИТСЯ В ТЕНИ, А ПОТОМУ ОФИЦИАЛЬНАЯ СТАТИСТИКА ФИКСИРУЕТ ПАДЕНИЕ ОБОРОТОВ АВТОСЕРВИСОВ. РОМАН РУСАКОВ

По данным комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка Санкт-Петербурга, за январь — сентябрь 2015 года по сравнению с январем — сентябрем 2014 года объем предоставленных услуг по техобслуживанию и ремонту средств, машин и оборудования уменьшился на 7,2% и составил 12,5 млрд рублей.

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», считает, что в сегменте сервисных услуг можно выделить несколько групп изменений, которые произошли из-за кризиса. «Во-первых, некоторые дилеры совсем прекратили свою работу, полностью ушли с рынка. Соответственно, уменьшился выбор официальных сервисов для автовладельцев. Во-вторых, в связи со сложной экономической ситуацией, в частности, с потерей работы, с уменьшением дохода все большее число автовладельцев перестает пользоваться официальными сервисами и обращается к другим игрокам рынка. Это и компании, которые специализируются на ремонте машин, но при этом не являются официальными дилерами, и так называемый „гаражный сервис“, и даже ремонт автомобиля самим владельцем. Стоит также отметить, что многие автовладельцы просто перестали проводить сервисное обслуживание автомобиля, за исключением самых необходимых процедур, да и то они стремятся сделать их сами или через знакомых, главное — чтобы стоимость была минимальная или это вообще ничего не стоило. В-третьих, все эти изменения сопровождались ростом цен на запасные части и комплектующие, и вряд ли это моло быть иначе. Ведь с начала года росла инфляция, увеличивалось соотношение курсов основных валют к рублю, дорожали прочие товары и услуги, которые используют в своей работе производители автокомплектующих, так что очевидно, что и они были вынуждены повышать цену на свою продукцию. Понятно, что это негативно сказывалось на рынке сервисных услуг для автомобилей. Суммируя, можно признать, что на текущий момент ситуация в данном сегменте отечественного автомобильного рынка остается сложной. И до конца года вряд ли наступит улучшение», — рассуждает эксперт.

Алексей Кирдяшов, директор по послепродажному обслуживанию «Ауди Центр Варшавка» (ГК «Автоспеццентр»), отмечает, что сокращение продаж автомобилей увеличило спрос на услуги по ремонту машин. Но, по его словам, одновременно со снижением уровня продаж заметно увеличился отток клиентов из сертифицированных мастерских в гаражные и мультибрендовые СТО.

Генеральный директор супераватомаркета «Формула 91» Алексей Храмцовский также говорит о том, что сегодня наблюдается существенное снижение клиентского потока на дилерские СТО. «Не последней причиной этого послужили изменения в страховании, так как страховые компании являлись и пока являются основным источником для загрузки СТО. В особенности это коснулось загрузки кузовного производства дилеров, которое напрямую зависит от количества заключенных договоров страхования каско», — рассуждает эксперт.

«В текущих условиях наблюдается незначительное увеличение клиентского потока среди независимых СТО, так как их услуги все более востребованы, поскольку многие клиенты вынуждены прибегнуть к экономии», — полагает господин Храмцовский.

Но гаражные СТО, говорят эксперты, нередко находятся в тени, а потому официальная статистика может фиксировать лишь падение оборотов отрасли.

Олег Мосеев, член совета директоров ГК «Блок Роско», полагает, что максимальное снижение сервисного обслуживания дилерских СТО придется на 2016 год и особенно на 2017-й. «Некоторым поддерживающим фактором служит факт удлинения срока владения автомобилем. Однако этот срок лежит за гарантийным периодом, и дилерам необходимо развивать направление работы с клиентами из второго сегмента (первые два года после гарантии). Безусловно, для этого и дистрибуторы должны сократить свои требования по использованию оригинальных запасных частей и планам продаж таких запасных частей. А дилеры — оптимизировать бизнес-процессы», — уверен господин Мосеев.

Стоит отметить, что ситуация с сервисом дорогих автомобилей несколько иная, чем в целом по рынку. Дмитрий Качалин, директор ЦТО «Панавто» (официальный дилер «Мерседес-Бенц»), при этом отмечает, что рынок послепродажного обслуживания в премиальном сегменте традиционно стабилен и не сильно подвержен влиянию объема продаж автомобилей. «Это подтвердил еще кризис 2008 года. За девять месяцев 2015 года показатель продаж количества нормо-часов увеличился на 4% по отношению к 2014 году. Учитывая, что мы изменили подход к обслуживанию (сейчас больший приоритет уделяется записи и распределению ресурса производства, а не свободному потоку), результаты стабильны. Также наблюдается тенденция на снижение потока автомобилей стоимостью менее 2 млн рублей, к примеру, Mercedes классов A и C. Большую часть наших клиентов составляют владельцы более дорогих моделей, к примеру, S- и GL-класса», — говорит господин Качалин. В целом, отмечает он, как и в прошлые годы, основную долю автомобилей, обслуживающихся в официальных дилерских центрах, составляют гарантийные машины и автомобили до трех лет.

«Количество станций технического обслуживания продолжает увеличиваться, так как многие из них проектировались и начинали строиться еще в докризисный период. Сокращение числа обсуживающихся на официальных технических станциях клиентов может привести к их закрытию или временной консервации», — полагает господин Кирдяшов.

Дмитрий Баранов говорит: «Если давать прогноз, то очевидно, что сервисное обслуживание автомобилей сохранится как вид деятельности. Во-первых, потому, что любой кризис не вечен, закончится и этот. Улучшится экономическое состояние граждан — и многие из них вернутся в официальные автосервисы. Во-вторых, даже несмотря на кризис, многие владельцы машин и не уходили к частникам и продолжают обслуживаться в тех компаниях, где они это делали с момента приобретения автомобиля — и чтобы сохранить гарантию, и потому что заботятся о своей безопасности, справедливо считая, что именно у официальных дилеров им могут обеспечить исправность машины. А такое постоянство многих водителей одновременно является и свидетельством успешности всего сервисного бизнеса, и залогом того, что он продолжится и после кризиса. Однако это отнюдь не означает, что все частные сервисы и „кустари-одиночки с мотором“ перестанут работать — они останутся на рынке и продолжат конкурировать с официальными сервисами. Для автовладельцев такая конкуренция, безусловно, необходима, так как дает им право выбора автосервиса, наиболее подходящего именно им по тем или иным параметрам. Так что нет никаких сомнений, что у этого вида деятельности — ремонт и сервисное обслуживание автомобилей — есть перспективы, и они отличные». ■

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

МНОГИЕ АВТОВЛАДЕЛЬЦЫ ПРОСТО ПЕРЕСТАЛИ ПРОВОДИТЬ СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ АВТОМОБИЛЯ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ САМЫХ НЕОБХОДИМЫХ ПРОЦЕДУР

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НАИБОЛЬШЕЕ СНИЖЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ НАБЛЮДАЕТСЯ В РИТЕЙЛЕ, СЕТИ СОКРАЩАЮТ ЧИСЛО ТОРГОВЫХ ТОЧЕК, УМЕНЬШАЮТ ЗАПАСЫ И ЭКОНОМЯТ НА ЛОГИСТИКЕ

КРЕДИТ «НА ВЫЖИВАНИЕ»

РЫНОК КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРОДОЛЖАЕТ СОКРАЩАТЬСЯ. ОБЪЕМ РУБЛЕВЫХ КРЕДИТОВ, ВЫДАННЫХ БАНКАМИ ПЕТЕРБУРГСКИМ ПРЕДПРИЯТИЯМ, УМЕНЬШИЛСЯ ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ НА 19,8%. УРОВНИ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК НЕ ПОЗВОЛЯЮТ КАК БАНКАМ, ТАК И ЗАЕМЩИКАМ АКТИВНО КРЕДИТОВАТЬСЯ. СРЕДСТВА В ОСНОВНОМ ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА, БЕЗ ЧЕГО НЕВОЗМОЖЕН БИЗНЕС КЛИЕНТОВ. А КРЕДИТЫ НА РАЗВИТИЕ УШЛИ В ПРОШЛОЕ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Согласно данным ЦБ, объем корпоративного кредитования в Санкт-Петербурге за восемь месяцев 2015 года составил 1,216 трлн рублей, в том же периоде 2014 года банки выдали рублевых кредитов на 1,516 трлн рублей. Снижение наблюдается во всех важных для города отраслях: на 58% в производстве пищевых продуктов (включая алкогольные напитки и табак), почти 39% в производстве транспорта, на 32,5% в строительстве. «Падение темпов кредитования стало логичным следствием девальвации рубля и роста процентных ставок. Все перечисленные отрасли значительно пострадали от падения спроса в этом году. Среди крупных отраслей рост наблюдается лишь в сфере транспортных и коммуникационных услуг», — говорит финансовый аналитик ИК «Доходъ» Владимир Киселев.

Как отмечает директор корпоративного бизнеса банка РСБ 24 Дмитрий Городилин, наибольшее снижение кредитования наблюдается в ритейле, сети сокращают число торговых точек, уменьшают запасы и экономят на логистике. В этом они идут за физлицами, которые запустили режим экономии на покупках. В зоне риска находится строительство: девелоперы привыкли оперировать большими заемными средствами, а сейчас жилье и коммерческая недвижимость дешевеют, при этом найти финансирование сложнее.

Основные причины сокращения рынка кредитования — общее замедление экономического роста и, как следствие, снижение деловой активности предприятий. «Занимают меньше, потому что сокращают производственные планы, увольняют персонал, стараются снизить затраты по всем направлениям», — объясняет господин Городилин. Следующая по значимости причина связана с осторожной политикой банков в условиях кризиса и отсутствием у них доступа к дешевым валютным кредитам из Европы и США, которые раньше спасали ситуацию и позволяли относительно дешево занимать и работать с приемлемой маржей.

В текущей ситуации в выигрышном положении оказываются компании, нацеленные на импортозамещение, например сельское хозяйство, добавляет господин Городилин. Они получают субсидированные государством кредиты и активно наращивают производственные активы, пока есть такая возможность.

АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ Ситуация с кредитованием разных клиентских групп очень разнится: многие компании еще не готовы к новым реалиям — более высоким ставкам, повышенным требованиям к обеспечению кредитов, новому подходу банков к оценке стабильности кредитуемого проекта, необходимости перехода на обслуживание в банк, у которого запрашивается кредит, объясняет руководитель службы кредитования, старший вице-президент банка БФА Юрий Манулис.

«Сейчас банки более активно кредитуют тех клиентов, которые находятся на комплексном обслуживании, репутация которых проверена и которых в силу сложившихся партнерских отношений банк просто обязан поддержать ресурсами», — отмечает он. Клиентам предлагаются новые подходы к структуре сделок и к способам минимизации рисков (например, оформление в залог активов всей технологической цепочки с учетом их изменения), активнее используются механизмы залога прав, залоговые счета, хеджирующие договоры.

На фоне кризиса сильно снизилась стоимость и ликвидность залогов, как существующих, так и новых. Если раньше ликвидный объект недвижимости можно было отдать в залог с дисконтом 20–30%, то сейчас многие банки принимают в залог аналогичное имущество с поправкой на возможное падение цены и срок реализации с дисконтом от 50% и выше, обращает внимание управляющий партнер инвестиционной компании Adastra Management Артем Гудченко.

Выдачи в основном осуществляются на финансирование текущей деятельности и пополнение оборотных средств, инвестиционный спрос незначительный, отмечает заместитель руководителя Северо-Западного регионального центра — вице-президент банка ВТБ Руслан Еременко. Средние сроки кредитования — один-три года. «Участники рынка выдают средства наиболее надежным заемщикам из числа представителей наименее рисковых отраслей. Мы уделяем еще более пристальное внимание отраслевому анализу, мониторингу заемщиков, оценке обеспечения. В текущих условиях основной ориентир для банков — не объем кредитного портфеля, а его качество, которое, как и операционная эффективность, находятся в фокусе внимания всех», — добавляет банкир.

В текущих условиях значительная часть клиентов, испытывая сложности, просит банки о реструктуризации долга или увеличении лимитов, используя в качестве аргумента перспективу банкротства бизнеса, говорит Артем Гудченко. В отсутствии альтернативы и прозрачности ситуации банкам зачастую приходится идти навстречу, понимая последствия возможного банкротства клиента. «Банкротство заемщика увеличивает резервы банка до 100% от суммы долга, а процесс взыскания средств через продажу залога в процедуре банкротства через торги может быть сильно затянут по времени, при этом стоимость залога также может быть снижена. Именно поэтому банки заинтересованы в сохранении бизнеса заемщика любыми средствами», — отмечает эксперт. В результате как компании, так и банки все чаще прибегают к стратегии антикризисного управления, привлекая независимые управляющие компании

ПИК КРИЗИСА ПРОЙДЕН Уровень просроченной задолженности петербургских предприятий вырос в 2015 году значительно. На 1 января 2015 года показатель составлял около 3%, а в сентябре достиг 6,5%, обращает внимание Владимир Киселев. Просрочка в Петербурге превышает общероссийский уровень — на 5,8% по корпоративному портфелю. Тем не менее, несмотря на удручающую статистику кредитования, можно предположить, что без нового девальвационного шока пик кризиса в финансовом секторе достигнут, считает господин Киселев. Наибольшее ухудшение состояния портфелей банков пришлось на первое полугодие, а с середины лета объемы выданных кредитов в месячном выражении как минимум не падают.

«Тенденция последних месяцев говорит о том, что ситуация в секторе улучшается. На фоне снижения ставки ЦБ и улучшения ситуации на валютном рынке скорость роста просрочки упала. Это говорит о том, что если не произойдет ухудшения ситуации в экономике, то есть шанс, что в последние месяцы года ситуация с корпоративным кредитованием выровняется, а уровень просрочек по кредитам начнет снижение», — согласен аналитик ИХ «Финнам» Богдан Зварич.

Уровень проблемных кредитов вырос в разы, что естественно для текущего состояния экономики, признает господин Манулис. «Однако с большинством заемщиков банки ведут конструктивный диалог, вникают в ситуацию, проводят реструктуризации с учетом возможностей клиентов, за что клиенты, со своей стороны, усиливают обеспечение по кредитам, компенсируют риски кредитной ставкой. Просрочка возникает только у тех, с кем диалог не удался. Поэтому ее рост не выглядит пока угрожающим», — уверяет банкир.

По словам господина Киселева, если стоимость бивалютной корзины не опустится ниже 65–70 рублей до середины следующего года, можно будет наблюдать замедление инфляции и дальнейшее снижение ставок, что послужит хорошим стимулом для восстановления кредитования. Уже до конца 2015 года уровень просрочки может незначительно снизиться, считает эксперт. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ»», 199178, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, В.О., 17 ЛИНИЯ, Д. 60, ЛИТ. А, ПОМЕЩЕНИЕ 4Н. ЗАКАЗ № ТД-6676

КЛИНИКА
·СКАНДИНАВИЯ·

600-77-77
www.avaclinic.ru

КОРПОРАТИВНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

2 многопрофильных стационара	Выездная служба	11 районных поликлинических отделений	Круглосуточный травмпункт	Скорая помощь	Родильное отделение

Условия обслуживания:

- ✓ Специальные цены на медицинские услуги клиники
- ✓ Возможность выбора программы обслуживания
- ✓ Индивидуальное сопровождение семейного врача для группы пациентов до 100 человек
- ✓ Контроль расходов по каждому пациенту
- ✓ Применение механизма соплатежей
- ✓ Налоговые льготы для корпоративных клиентов
- ✓ Предоставление дисконтных карт для детей и ближайших родственников сотрудников компании

Контакты **Тел.: 600-78-67** **E-mail: sales@avaclinic.ru**

ЛЕЧЕНИЕ ПРОВОДИТСЯ ПОСЛЕ КОНСУЛЬТАЦИИ С ВРАЧОМ О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ

Лиц. 78-01-005727 от 24.04.2015. Реклама