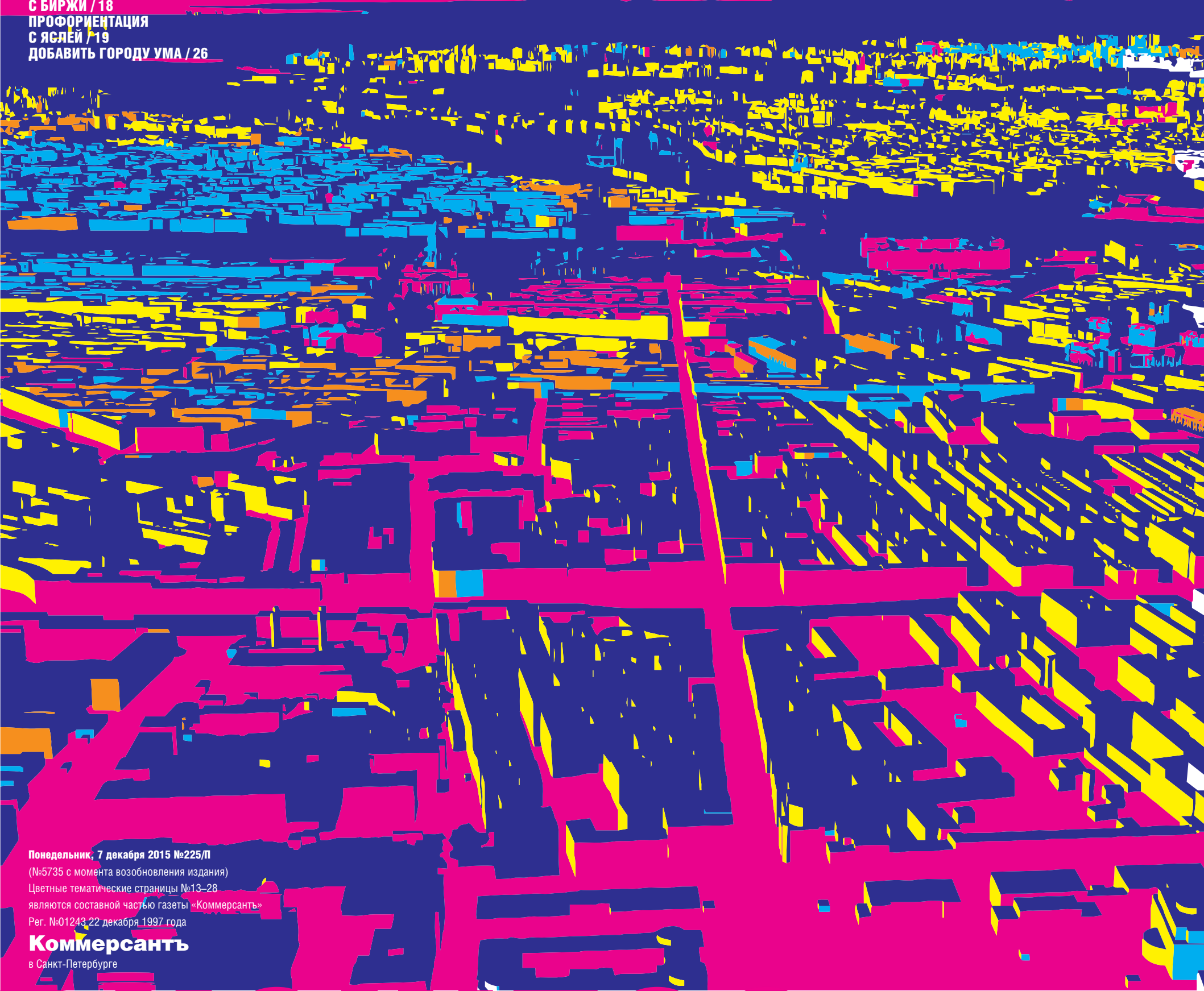


САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ВЕКТОР
ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ / 17
МАССОВЫЙ ИСХОД
С БИРЖИ / 18
ПРОФИОРИЕНТАЦИЯ
С ЯСЛЕЙ / 19
ДОБАВИТЬ ГОРОДУ УМА / 26



Понедельник, 7 декабря 2015 №225/П
(№5735 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

NESTE

Реклама



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ С ВРАЧОМ

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,

РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE

«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

АМБИЦИИ МЕШАЮТ

Кампания по импортозамещению, которую правительство страны начало еще в прошлом году, пересорившись со всем миром, поначалу доверия у производителей не вызывала. Аргументация была такая: какой смысл вкладываться в новые производства, если через год границы для конкурирующей продукции откроют и страну вновь заполонит дешевый импорт. Однако прошел год, прошло полтора — число врагов России множится, геополитическая обстановка накаляется, и уже всем очевидно, что никаких границ ни для кого открывать не будут. Поэтому сегодня аргументы «зачем вкладываться» уже не звучат.

Более актуален вопрос — чем вкладываться. Ведь заимствования на внешнем рынке банковскому сектору все так же недоступны, внутренние резервы предоставлять дешевые кредиты не позволяют, а потому импортозамещение по карману очень узкому кругу производителей.

И даже если вопрос с приобретением оборудования (тоже российского, которое, кстати, взамен импортного еще нужно создать) и будет решен, полностью отгородиться от внешнего мира не получится. Технологии развиваются, и полноценное развитие экономики даже очень большой страны невозможно без интеграции с другими странами.

В 1990-е годы небогатая Белоруссия смогла занять нишу аграрной страны, производящей экологически чистую продукцию. На неэкологичное производство денег просто у производителей не было, и пришлось приспособливаться. Опыт оказался удачным. Но с Белоруссией есть нюанс — и у руководства страны, и у ее жителей нет имперских амбиций. Ее вполне устраивает та ниша, которую она занимает. Россия претендует на роль мирового лидера, а это не вяжется с образом пасторального самодостаточного государства. А без технологий вырваться из этого аграрно-сырьевого болота стране вряд ли удастся.

Рано или поздно конфликтующим сторонам придется договариваться. Но пока в мире обстановка накалена, горизонты планирования обычных предпринимателей сужаются до одного месяца и рассчитывать на импортозамещение в таких условиях не приходится.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НЕЗАМЕТНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ

ПЕРЕЧИСЛИТЬ КОНКРЕТНЫЕ ШАГИ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕФОРМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ОЦЕНИТЬ ЕЕ РЕЗУЛЬТАТЫ В 2015 ГОДУ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ НЕ БЕРУТСЯ. БИЗНЕСМЕНЫ ЗАМЕЧАЮТ, ЧТО ИЗМЕНЕНИЯ НЕСИСТЕМНЫ И КОНКРЕТНОЙ ПРОГРАММЫ ПРОСТО НЕ СУЩЕСТВУЕТ. ВГ ПОПЫТАЛСЯ СОБРАТЬ ВОЕДИНО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ О СУЩНОСТИ РЕФОРМЫ, ЕЕ ДОСТИЖЕНИЯХ И ПРОБЛЕМАХ.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

С 1 января 2015 года вступила в силу большая часть основных положений Федерального закона «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». А по основному программному документу российского здравоохранения — госпрограмме «Развитие здравоохранения» (учрежден в 2012 году, в 2014 году претерпел значительные изменения) — в 2015 году заканчивается этап структурных изменений, который должен был подготовить систему к инновационному развитию. Этот этап рассчитан на 2016–2020 годы.

Однако в государственных органах мало конкретных данных о том, какие действия были проведены в 2015 году и какие показатели должны были быть достигнуты, мало конкретных планов и на 2016 год. В Министерстве здравоохранения сообщают лишь показатели продолжительности жизни, младенческой смертности и смертности россиян по основным классам заболеваний в 2014 году — тогда они были исключительно хороши. То же в комитете по здравоохранению Санкт-Петербурга: данных по 2015 году, говорят здесь, пока нет. В городе, однако, признают, что снижение смертности от злокачественных заболеваний остается проблемным вопросом, как и приведение городских учреждений здравоохранения в соответствие со стандартами оказания медицинской помощи, утвержденными приказами Министерства здравоохранения Российской Федерации, развитие инфраструктуры системы здравоохранения.

«Основным направлением в рамках реформы здравоохранения сейчас является переход на полностью страховую его модель. И в целом оно последовательно осуществляется, — помогает чиновникам представитель компании Biosad, директор по развитию рынка Дмитрий Мордвинцев. — Большим достижением является упорядочивание финансовых потоков и наполнение системы обязательного медицинского страхования деньгами, унификация территориальных проблем государственных гарантий и многое другое, стороннему наблюдателю на первый взгляд неочевидное».

В связи с изменением бюджетного законодательства система здравоохранения Санкт-Петербурга перешла к программно-целевому методу бюджетного планирования. Результатом этого яви-

лось принятие правительством города государственной программы «Развитие здравоохранения Санкт-Петербурга на 2015–2020 годы».

По поводу мероприятий в комитете по здравоохранению сообщили, что ведется работа по оптимизации коечного фонда, маршрутизации пациентов по различным профилям и улучшению условий пребывания пациентов в стационарах. В 2015 году продолжилась реализация мероприятий по совершенствованию оказания медицинской помощи пациентам с острым коронарным синдромом (ОКС) и острым нарушением мозгового кровообращения (ОНМК). По некоторым видам высокотехнологичной помощи (ВМП), говорят в правительстве города, отмечается дефицит: сохраняется очередь по травматологии, ортопедии и сердечно-сосудистой хирургии. Острая проблема стоит в эндопротезировании (более 60% ожидающих в очереди), при этом возможности городских учреждений по выполнению таких операций в настоящее время используются менее чем наполовину.

Дмитрий Мордвинцев напоминает, что в стране ведутся работы по развитию системы лекарственного страхования и соплатежа, а также оценка и разработка других возможных моделей. В то же время, замечает эксперт, делается все медленно. Это является основной проблемой для всей реформы.

«Второй значимой проблемой является отсутствие разъяснительной работы с населением и медицинским сообществом. Говоря иными словами, суть проводимой реформы не объясняется, не освещается подробно — что именно, зачем и почему именно сейчас происходит», — справедливо подмечает эксперт. Это вызывает огромное количество слухов и непонимание, и отсюда неприятие проводимых действий. «Например, при внедрении страховой модели здравоохранения (а это принципиально иная по сравнению с существовавшей до того, по факту, модифицированной советской системой) значимо меняется роль и функция главного врача медицинского учреждения. Он перестает быть в первую очередь врачом и становится больше финансовым управляющим. При этом неважно, управляет он государственной или частной клиникой. Это очень серьезное изменение сознания, и таких людей надо заново готовить

к их новой роли, причем как в плане новых профессиональных навыков, так и просто морально. Однако Министерство здравоохранения считало, что это полностью забота и ответственность их самих, ограничившись лишь выпуском необходимой документации и нормативных актов», — рассказывает господин Мордвинцев.

Другой пример — это отсутствие объяснения для населения, что право на бесплатную медицинскую помощь, закрепленное Конституцией, подразумевает, что в рамках такой системы обязательного медстрахования у гражданина есть не только права, но и обязанности. Например, регулярно ходить на профилактический осмотр, вовремя являться (или хотя бы просто являться) на осмотр после вмешательств и лечения. Из-за неисполнения обязанностей со стороны застрахованных граждан страховая система несет дополнительные расходы, что не позволяет ей тратить на каждый отдельный случай лечения больше средств. Еще один пример, который приводит представитель фармацевтической компании, — отсутствие борьбы со стереотипами, то, что раньше называлось санпросветработой (борьба с предрассудками о вреде вакцинопрофилактики, с мифом о неэффективности воспроизведенных препаратов: дженериков, биоаналогов).

Вообще, считают эксперты, реформа в здравоохранении сейчас касается скорее административных изменений в системе медицинских услуг. «В фармацевтике происходят обычные для любого государства процессы регулирования определенных списков препаратов, а также законодательного обеспечения госзакупок, — полагает Ирина Скворцова, директор по исследованиям в области здравоохранения (медицина и фармацевтика) компании MAGRAM Market Research. — Мы сейчас можем говорить о шагах к стимулированию отечественных фармпроизводителей в рамках программы импортозамещения, которые продолжатся в следующем году. По нашей экспертной оценке, рынок отечественных препаратов в 2016 году будет постепенно увеличиваться в рублевом выражении. Что касается упаковок, то пока наметилась тенденция к снижению этих показателей на фоне валютных колебаний и непрозрачности ценообразования на уровне аптечного сектора». ■

ШАТКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР СЕВЕРО-ЗАПАДА ПОСТЕПЕННО АДАПТИРУЕТСЯ К НОВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РЕАЛИЯМ. СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ СО ВТОРОГО ПОЛУГОДИЯ ПРИОСТАНОВИЛОСЬ, А СО СТОРОНЫ ВКЛАДЧИКОВ ПОЯВЛЯЕТСЯ СПРОС НА ДЛИННЫЕ ДЕПОЗИТЫ.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

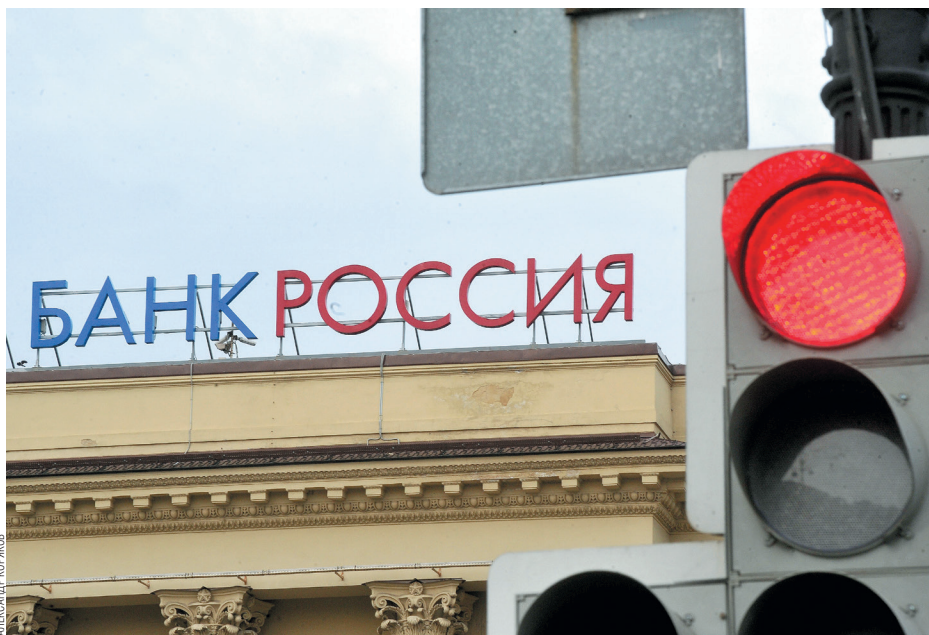
За девять месяцев 2015 года финансовые показатели банков Северо-Запада ухудшились, отмечает специалист отдела стратегического планирования банка БФА Яков Новожилов. Объем активов банков Санкт-Петербурга и Ленинградской области изменился незначительно: на 1 октября 2015 года (без учета ВТБ) рост составил около 1%, до 1,77 трлн рублей. Количество прибыльных банков сократилось по сравнению с тем же периодом 2014 года с 35 до 31, а суммарный показатель прибыли/убытка снизился с 16 до 4 млрд рублей.

Основные проблемы банковского рынка сейчас сосредоточены в сохраняющейся высокой стоимости ресурсов: внешние рынки по-прежнему закрыты и фондирование в полном объеме привлекается на внутреннем рынке, а здесь все инструменты дороже, отмечает директор департамента розничного бизнеса Локо-банка Наталья Пшеничкина. Среди других опасных факторов — ухудшение качества активов, прежде всего из-за роста просрочек. Это съедает прибыль банков, заставляя создавать повышенные резервы.

В то же время меры поддержки ЦБ способствуют стабилизации ситуации. Как отмечает Вадим Исаков, территориальный директор банка «БКС Премьер», политика оздоровления банков и равномерное ужесточение регуляторного надзора способствуют росту устойчивости отрасли. Если экономическая ситуация не будет ухудшаться, предприятия начнут возобновлять инвестиционные программы, а у населения пробудится интерес к кредитам.

КРЕДИТНЫЕ НАСТРОЕНИЯ По данным ЦБ РФ, в январе — сентябре 2015 года объем выданных кредитов корпоративному сектору Северо-Западного региона составил 2,107 трлн рублей, тогда как за тот же период 2014 года объемы кредитования находились на уровне 2,76 трлн рублей. Падение более 20% ожидаемо, однако основной спад пришелся на первую половину года, начиная со второго квартала показатель как минимум не ухудшается, обращает внимание финансовый аналитик ИК «Доход» Владимир Киселев.

Оптимизм на кредитном рынке появился со второго квартала, но пока говорить о росте кредитных портфелей не приходится: компании чаще запрашивают средства на рефинансирование уже имеющихся долгов, а также на поддержание оборотов, отмечает Ирина Воробьева, управляющий филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс» (группа Внешэкономбанка). «В первом полугодии на фоне высоких ставок, снижения уверенности потребителей и определенного роста кредитных рисков мы видели резкое сокращение объемов выдачи новых кредитов на фоне роста депозитной базы. Сейчас ситуация улучшается: нормализуется уровень процентных ставок, стабилизируется уровень кредитного риска», — отмечает Кирилл



ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО РЫНКА СЕЙЧАС СОСРЕДОТОЧЕНЫ В СОХРАНЯЮЩЕЙСЯ ВЫСОКОЙ СТОИМОСТИ РЕСУРСОВ: ВНЕШНИЕ РЫНКИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗАКРЫТЫ И ФОНДИРОВАНИЕ В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ ПРИВЛЕКАЕТСЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ, А ЗДЕСЬ ВСЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДОРОЖЕ

Мясоедов, региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка.

По итогам девяти месяцев 2015 года объем рынка корпоративного кредитования, как и уровень активов банковского сектора региона в целом, практически сохраняется на уровне начала года, оценивает заместитель руководителя СЗРЦ — вице-президент банка ВТБ Руслан Еременко. При этом емкость рынка корпоративного кредитования остается на 2% ниже цифры на 1 января 2015 года. По словам банкира, конкуренция на рынке сильно обострилась. В большинстве случаев кредитные средства запрашиваются на финансирование текущей деятельности, но в последнее время несколько увеличилось количество заявок на проектное финансирование со стороны промышленных предприятий на модернизацию производственных линий, расширение мощностей.

В выдачах Северо-Западного банка Сбербанка России в этом году наибольшую долю занимают торговля (44%) и обрабатывающие производства (38%). Как отмечает председатель Северо-Западного банка Сбербанка РФ Дмитрий Курдюков, на фоне ситуации в экономике бизнес действует осторожно, но в третьем квартале заметно оживление: из всего объема выданных кредитов 45% пришлось именно на третий квартал. Структура портфеля в этом году существенно не изменилась: 23% приходится на обрабатывающие производства, 20% на недвижимость и строительство, около 14% на оборонно-промышленный комплекс, 13% на торговлю. Примерно в равных долях — госсектор, сельское хозяйство, транспорт.

В текущих условиях банки в первую очередь готовы поддерживать производственную и торговую отрасли, а также направления, связанные с импортоза-

мещением, отмечает господин Исаков. Требования к финансовому состоянию заемщиков и обеспечению выросли. «Риски выросли, и прибыль от кредитования практически вся уходит на создание резервов. Поэтому высокие ставки по кредитам — это необходимая мера для обеспечения финансовой стабильности в текущих условиях», — отмечает Юрий Манулис, руководитель службы кредитования, старший вице-президент банка БФА.

Впрочем, вместе со снижением ключевой ставки ЦБ ставки по кредитам компаниям снижаются, говорит госпожа Воробьева. Сегодня предприятия могут рассчитывать на уровень ниже 20% годовых. Но в основном снижение ощутил крупный бизнес. В сегменте малого и среднего бизнеса продолжается ужесточение кредитной политики, связанное в первую очередь со стоимостью залогов.

РОЗНИЦА УШЛА В ИПОТЕКУ В розничном сегменте в течение года наблюдался спад во всех направлениях кредитования. Но, как отмечает Владимир Киселев, с осени намечилось улучшение: показатель кредитования в начале года упал сильнее, чем в корпоративном секторе: темп падения за пять месяцев достиг почти 37%, однако уже по итогам девяти месяцев сократился до 29%. При этом уровень петербургской просрочки здесь выглядят гораздо лучше общероссийских данных — 6,7 против 8,1%.

Официальная статистика отмечает, что реальные зарплаты населения упали примерно на 10% относительно июля прошлого года, одновременно упал розничный товарооборот, отмечает директор дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит» Тимофей Шаров. В этих условиях спрос на кредитные продукты находится под суще-

ственным давлением, и сами банки лимитируют выдачу новых кредитов. С учетом этих факторов темпы роста портфелей необеспеченного кредитования в 2015 году ожидаются отрицательными, считает банкир.

Перспективным сегментом продолжает оставаться ипотека. Запуск госпрограммы с субсидированной процентной ставкой оживил рынок, 80% объема продаж приходится именно на программу приобретения строящегося жилья, отмечает госпожа Воробьева. При отсутствии продления данной программы на следующий год очевидно, что ипотека будет продолжать развиваться, но более низкими темпами. В структуре портфеля Северо-Западного банка Сбербанка РФ ипотека составляет 52%, отмечает господин Курдюков. Объем кредитов в это году на 28% выше, на первичный рынок пришлось 58% выдач.

При отсутствии существенных внешних и внутренних шоков экономика и розничное кредитование в 2016 году начнут постепенно восстанавливаться, считает госпожа Пшеничкина. Однако для выхода на прежние докризисные условия и объемы кредитования потребуется три-пять лет. Дополнительную поддержку стремительно падающим рынкам автокредитования и ипотечного кредитования в 2016 году может оказать продление соответствующих государственных программ.

По прогнозам экспертов Росбанка, по итогам 2015 года портфель розничных кредитов российских банков снизится на 8–9%, при этом ипотечный портфель покажет рост около 5%, а остальные направления кредитования сократятся примерно на 15%. «Большая часть этого снижения уже произошла в первом полугодии, и в дальнейшем мы ожидаем замедления сокращения и последующую стабилизацию портфелей кредитов наличными и автокредитов, а также небольшого роста продаж по кредитным картам», — добавляет господин Мясоедов.

Пока же население больше настроено сберегать. Как прогнозирует ЦБ, по итогам 2015 года объем вкладов населения может вырасти на 20%. Петербург занимает второе место по объему депозитов: на депозитах городских банков размещено всего 1,6 трлн рублей, что составляет в среднем 305 тыс. рублей на человека, подсчитали аналитики агентства деловой информации Top-RF.

Сегодня со стороны вкладчиков снова появляется спрос на длинные депозиты. Граждане хотят зафиксировать доход, положив деньги под максимально высокий процент на максимально большой срок, отмечает господин Исаков. Около 40% россиян открывают депозиты на сумму в пределах 400 тыс. рублей, на вклады от 1 млн рублей приходится около 35% средств частных клиентов. Доля вкладов в валюте составляет примерно 28%. При этом за десять месяцев валютные вклады выросли на 23,7%, рублевые — на 10,9%, отмечает эксперт. ■

«НАМ НУЖЕН ИННОВАЦИОННЫЙ КОДЕКС»

ВЕДУЩИЙ НАУЧНЫЙ СОТРУДНИК ИНСТИТУТА ФИЗИОЛОГИИ ИМ. ПАВЛОВА РАН, РУКОВОДИТЕЛЬ ЦЕНТРА ТРАНСКРАНИАЛЬНОЙ ЭЛЕКТРОСТИМУЛЯЦИИ АЛЕКСАНДР МАЛЫГИН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, ПОЧЕМУ РЕФОРМА РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК НЕ ПРИВЕЛА К БОЛЕЕ АКТИВНОМУ ВНЕДРЕНИЮ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК В ПРАКТИКУ И КАКОЕ ВЛИЯНИЕ НА НАУКУ СЕГОДНЯ ОКАЗЫВАЮТ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ.

BUSINESS GUIDE: Почти год назад стартовали структурные преобразования сети институтов Федерального агентства научных организаций, продолжается реформа РАН. Каковы на сегодняшний день итоги всего этого процесса для научных организаций?

АЛЕКСАНДР МАЛЫГИН: На мой взгляд, реформа РАН в целом не слишком позитивно сказалась на научной отрасли. Новаций внесено много, но их картина мозаична, часто отсутствуют связи между элементами системы. И я пока не вижу предпосылок для прорывных изменений, хотя всей душой болею именно за это.

Безусловно, реформа была необходима, но, на мой скромный взгляд, не совсем в таком виде. Ее идеология предполагала разделение имущественных прав и научного процесса. В результате все, по сути, слили в одно. Я имею в виду ФАНО (Федеральное агентство научных организаций России. — **BG**). И сейчас, это мое личное мнение, стало понятно, что агентство не справляется с взятыми на себя функциями и обязательствами. ФАНО должно выполнять функции заказчика, то есть формировать государственное задание и осуществлять приемку результата. Но оно ни в коем случае не должно напрямую давать это задание, а также получать и оценивать научные результаты институтов. Это должна делать исключительно Академия наук. Сейчас это не так. И в итоге я, как руководитель научного подразделения, должен писать в два раза больше бумаг и отчитываться в два раза чаще. Потому что у новой структуры нет и не может быть соответствующей компетенции экспертов. Роль ФАНО мне видится в качестве организации, управляющей государственным имуществом, развивающей материальную базу науки, но не в качестве нового начальника над каждым директором института.

BG: В связи с этим как вы оцениваете исполнение так называемых «майских указов», которые предполагали дополнительное финансирование науки?

А. М.: В «майских указах» президента говорилось о необходимости повысить оплату работы научных сотрудников до уровня двух средних заработных плат по региону. Поскольку за этим следят федеральные власти, на это были выделены средства. И они действительно поступают. Однако в 2014 году в Трудовой кодекс были внесены поправки, появилось новое понятие — «научный работник». Это те, кто непосредственно производят научный продукт, и их руководители. В «майских указах» же говорилось о повышении заработной платы для научных сотрудников. Это изменение в Трудовом кодексе не было учтено ФАНО при распределении средств. В ито-



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

ге сейчас во всех научных институтах возникает путаница, связанная с понятиями «научный сотрудник» и «научный работник». Получается, что формально «майские указы» распространяются только на научных сотрудников, то есть на первичное звено. А вот заведующий лабораторией — это же ведущий ученый! — на дополнительные выплаты уже рассчитывать не может. Такой формальный подход фактически извращает суть «майских указов», так как лучшие получают меньше.

BG: Как исправить ситуацию?

А. М.: Пишутся письма, проводятся митинги. Но делать, по-моему, нужно совершенно не это. Необходимо разработать и предложить Госдуме внести поправки в закон об учреждении ФАНО. А затем добиться от ФАНО выполнять требования законодательства. Раз уж введено новое понятие в Трудовом кодексе, значит, и выделение средств должно ему соответствовать. Нет смысла жаловаться в высокие инстанции, можно просто в договоры между научными институтами и ФАНО вписать одно понятие — «научные работники». То есть привести эти соглашения в соответствие с законодательством.

BG: Но все же произошли ли какие-то изменения в возможностях для внедрения научных разработок в производство?

А. М.: По сути, изменилось и много, и почти ничего. Появились новые формы, например, малые инновационные предприятия — МИПы, но у руководителей научных

учреждений нет понимания того, как это реально может им помочь. Вроде бы условия созданы, но нет системы, которая бы научила ими пользоваться. Никто не рассказывал директорам институтов, как новые возможности можно применить. Сами механизмы не созданы. Откуда советский ученый, который всю жизнь занимался чистой наукой, знает, какие возможности дает тот или иной новый закон? Для него часто предприниматель — кровопийца, враг. Над этим надо работать, должны быть курсы. Сейчас внебюджетное финансирование заключается только в написании грантов, но есть масса других возможностей, через которые можно было пополнить бюджет института. Именно в этом должно помогать ФАНО, а не только требовать отчеты.

BG: Вы имеете в виду такие организации как Российская венчурная компания, «Роснано», «Сколково»?

А. М.: Да. И целый перечень других. Их много. Но о них нужно хотя бы знать. Для этого в научных институтах должны быть специалисты. Конечно, хорошо, что данные институты развития были созданы, но они тоже не работают на полную мощность. Все выстроено по западным образцам, без учета нашей ментальности и опыта. Ты должен прийти, защитить свой проект на комиссии, выступить один против, скажем, тридцати экспертов, которые могут быть экспертами совсем не в твоей области, и многие в такой атмосфере про-

сто теряются. Обязательно нужно распределять роли в таких комиссиях, создавая две стороны — защитников проекта и его критиков.

Я был очень вдохновлен, когда появилось «Сколково». Но то, что стало происходить дальше, меня разочаровало. Главный критерий «Сколково» — сколько ты можешь продать своего продукта на условный Запад. Сейчас в «Сколково» заманивают научные организации, но здания пустуют. Как я как ученый могу оставить семью и коллектив и уехать туда работать?

Фондов много, которые должны развивать российскую науку. Но результат у них почти всегда один — успешные проекты постепенно уходят за рубеж. И наши ученые с удовольствием их туда везут. Жизнь многих заставляет. По сути, за наши российские деньги созданы новые каналы утечки мозгов.

BG: В этих условиях как удастся развивать малые предприятия? Удастся ли внедрять разработки?

А. М.: Центр транскраниальной электростимуляции, который я возглавляю, был основан в 1992 году как организация по продолжению исследований, проводимых в Институте физиологии им. И. П. Павлова РАН, и внедрению их в медицинскую практику.

До того как прийти в науку, я занимался именно внедрением научных разработок. Я хорошо знаю, как устроено производство, чем оно дышит. И весь этот опыт я перенес сюда, потом получил бизнес-образование. Думаю, это сыграло свою роль, и нам удалось выжить. Первые аппараты на основе собственных разработок мы выпустили в начале 1990-х. Сейчас они внедрены уже в пяти тысячах медицинских учреждений. Мы стали выпускать аппараты для домашнего использования. Надо сказать, что нам очень помогает правительство города. По городской программе закупок инновационной медицинской продукции наше оборудование уже семь лет поступает для нужд городских учреждений.

На самом деле, для внедрения инноваций не так много и надо. Нужны стартовые деньги и спрос, но контрактная система его формирования не особо предусматривает. Думаю, что нужен отдельный федеральный закон об инновационной политике или даже Инновационный кодекс, который бы четко регламентировал все процессы: создание инноваций, защиту интеллектуальной собственности, поставки инновационного оборудования, критерии инноваций, долю инновационного оборудования в государственных и муниципальных закупках, порядок введения и выведения его из оборота на рынке и многое другое. ■



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ПРИ ПОЗИТИВНОМ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ В СРЕДНЕМ НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В НЕКОТОРЫХ СФЕРАХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПОТРЕБУЕТСЯ НЕ МЕНЕЕ ДВУХ ЛЕТ

В гражданских секторах промышленности проведен аудит технологического уровня всех отраслей и была определена критическая номенклатура изделий, которые пока не выпускаются в нашей стране. По результатам этой работы в марте 2015 года были утверждены 20 отраслевых планов, включающих более 2,2 тыс. направлений импортозамещения. Основным координатором этого процесса стал созданный Фонд развития промышленности. Он собрал почти 1,3 тыс. проектов с суммарной потребностью в финансировании свыше 440 млрд рублей. Меньше чем за полгода фонд одобрил 56 долгосрочных займов стоимостью 5% годовых на сумму более 19,2 млрд рублей. Ожидаемый объем налоговых поступлений до 2022 года должен составить 43 млрд рублей. Общий объем планируемых инвестиций в реальный сектор — свыше 125 млрд рублей, число созданных рабочих мест составит почти 9 тыс.

По мнению Дмитрия Баранова, ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент», на первый взгляд эти цифры говорят об успехе, но пока импортозамещение произошло по тем позициям, по которым существовали какие-то заделы, то есть по относительно простой продукции, куда, например, не относятся различные сложное оборудование, машины и механизмы. «Ведь мало просто разработать такое оборудование, нужно подобрать для него материалы и комплектующие, провести весь комплекс испытаний с получением необходимых лицензий и сертификатов и совершить еще множество процедур, прежде чем новая продукция начнет выпускаться и станет замещать иностранные аналоги», — прокомментировал Дмитрий Баранов.

КАЖДОМУ СВОЕ Предприятия в разных секторах региональной промышленности по-своему решают задачу импортозамещения, поставленную перед ними государством.

Алексей Мохнаткин, генеральный директор ЗАО «Светлана-Оптоэлектроника», отметил, что группа компаний изначально создавалась для того, чтобы развивать собственные (российские) технологии в опто-, микро- и наноэлектронике. «Поэтому мы не решаем вопрос импортозамещения внутри нашей компании, мы помогаем решать эти задачи нашим партнерам. В своем производстве наша компания планомерно проводит политику максимальной локализации

на единой площадке всех технологических операций — от разработки, проектирования и конструирования кристаллов, светодиодов, светильников и систем управления и контроля до серийного производства самих изделий и необходимых комплектующих. Естественно, что часть базовых комплектующих и материалов, закупаемых у российских поставщиков, производится не в России. Но, как правило, это относится к тем позициям, которые не имеют отечественных аналогов в принципе», — высказывается господин Мохнаткин.

Владимир Баженов, первый заместитель генерального директора ООО «Балтийский завод — Судостроение», отметил, что компания строит уникальные суда, технологии и материалы для которых, как правило, отечественного производства. Например, доля отечественных комплектующих на головном атомном ледоколе «Арктика» проекта 22220 составляет примерно 95%. «Конечно, совсем без импортных комплектующих нам не обойтись — это материалы и оборудование, аналогов которым в России пока не производится. И все же при проведении конкурсных закупочных процедур мы стараемся отдавать предпочтение отечественным компаниям», — говорит Владимир Баженов.

Блажей Бернард Райсс, генеральный директор завода TPV CIS (единственное в России предприятие китайского контрактного производителя электроники TPV Group), рассказал, что завод прежде всего ориентирован на сборку телевизоров и другой электроники из импортных комплектующих. «Тем не менее локализация у нас присутствует в производстве упаковочных материалов, полиграфии, коробок для продукции. Сейчас объем локализации завода составляет в среднем около 15% от стоимости одного телевизора среднего ценового сегмента. Но компания может этот объем увеличить до 30–35% за счет локализации электронных блоков и пластика. А если ко всему этому локализовать производство LCD-панелей, то можно достичь уровня в 60%. Такое возможно при правильном таможенном регулировании и соответствующих экономических условиях», — заключил он.

По оценкам экспертов, при позитивном сценарии развития в среднем на импортозамещение в некоторых сферах промышленности потребуется не менее двух лет. И прежде всего в этом процессе нужно делать ставки на собственные разработки,

ВЕКТОР ДЛЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

АКТИВНЫЙ ПРОЦЕСС ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ БЫЛ ЗАПУЩЕН НЕ ТАК ДАВНО, НО НА ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОМ УРОВНЕ УЖЕ ИДУТ ОТЧЕТЫ О БОЛЬШИХ ДОСТИГНУТЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ. В ЧАСТНОСТИ, ВЫСТУПАЯ В СОВЕТЕ ФЕДЕРАЦИИ 18 НОЯБРЯ, ГЛАВА МИНПРОМТОРГА РФ ДЕНИС МАНТУРОВ НАЗВАЛ НЕСКОЛЬКО РАДУЖНЫХ ЦИФР. ТАК, ЗА ПЕРВЫЕ ДЕСЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2015 ГОДА ИМПОРТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ СОКРАТИЛСЯ ПОЧТИ НА 40%, А ФИЗИЧЕСКИЙ ОБЪЕМ ЭКСПОРТА ВЫРОС НА 5,6%. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

подкрепленные лучшими традициями мирового опыта.

Как пояснил Алексей Трошин, генеральный директор АО «ЭлТех СПб», для определения времени реализации проекта нужно учитывать очень много факторов. «Если усреднить базовые показатели, взяв за эталон полную модернизацию серийного производства с продукцией, ориентированной на внутренние потребности, с уже освоенной в стране, хотя и не самой передовой технологией, со средним уровнем технологичности производственных процессов и автоматизации систем управления, то при таких вводных предприятие в наукоемком секторе реально запустить менее чем за два года. В других отраслях все проще и быстрее можно сделать. Наш рекорд — мелкосерийное производство с базовой функцией развития технологических процессов было запущено «с нуля» за один год, но в этом случае весь объем работ осуществлял «ЭлТех», субподрядчиков не было», — рассказал Алексей Трошин.

Однако не во всех сферах промышленности можно добиться полного импортозамещения.

Андрей Мисюль, директор по развитию компании «Ракурс-инжиниринг» (представляет решения промышленной автоматизации для электроэнергетики), считает, что, с одной стороны, государство открыто к новым предложениям и внедрению отечественных решений, а с другой — российской промышленности и компаниям, занимающимся НИОКР, есть что предложить. По его мнению, новым стимулом для отрасли станет развитие кластера электроэнергетики в Петербурге, традиционно являющемся крупнейшим энергетическим центром в РФ.

ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВА По экспертным данным, на полную замену сложного иностранного оборудования на отечественные аналоги уйдет несколько лет, причем все это потребует много сил и средств. И здесь, по мнению Дмитрия Баранова, помощь государства будет очень важна.

«В непростой ситуации в экономике необходимо сосредоточиться на финансовых вопросах поддержки импортозамещения. Необходимо активнее использовать различные варианты субсидирования процентных ставок, рассмотреть варианты снижения давления со стороны налога на имущество. Кроме того, различные виды государственного заказа могут помочь предприятиям. Не исключены варианты тарифного и нетарифного регулирования в каждой отрасли», — прокомментировал эксперт.

Вместе с тем Дмитрий Баранов считает, что основные управленческие решения со стороны бизнеса в таких условиях должны быть преимущественно ориентированы на снижение затрат, точный выбор направлений для инвестиций, жесткий и эффективный контроль над издержками.

Блажей Бернард Райсс, считает, что процессу импортозамещения поможет корректировка таможенной политики. «Для создания условий 35% локализации и выше надо использовать, к примеру, бразильскую модель, где таможенная пошлина на готовые изделия очень высока и есть конкретные требования к локализации пластика и электронных блоков, что вынуждает глобальных производителей локализовывать свои производства на территории этой страны даже для небольших объемов. Для этого нужно внесение корректировок в существующие условия и договоренности между Россией и ВТО», — высказал свою точку зрения Блажей Бернард Райсс.

Алексей Мохнаткин уверен, что фактором роста национальной экономики в целом и светодиодной индустрии в частности будет стимулирование спроса на отечественную продукцию. «А для эффективности этого процесса нужны не просто требования по импортозамещению, а изменение порядка закупок для муниципальных и государственных нужд, нужд компаний с госучастием, необходимо «выращивание» национальных лидеров в соответствующих отраслях, где государство хочет добиться импортозамещения», — заключил он. ■

МАССОВЫЙ ИСХОД С БИРЖИ

ПО ДАННЫМ НАУФОР, ЗА ПРОШЕДШИЕ С ПРОШЛОГО КРИЗИСА СЕМЬ ЛЕТ КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ ПРОФУЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ СОКРАТИЛОСЬ ПРАКТИЧЕСКИ В ДВА РАЗА: С 1863 В 2008 ГОДУ ДО 898 НА КОНЕЦ ИЮНЯ 2015 ГОДА. ЭТО СВЯЗАНО НЕ ТОЛЬКО С ОТЗЫВАМИ ЛИЦЕНЗИЙ СО СТОРОНЫ ЦБ РФ, НО И С ДОБРОВОЛЬНЫМИ ОТКАЗАМИ ИНВЕСТКОМПАНИЙ ОТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. КРОМЕ ТОГО, АНАЛИТИКИ КОНСТАТИРУЮТ: СЕГОДНЯ ДОВЕРИЕ К ФИНАНСОВЫМ ИНСТРУМЕНТАМ, ФОНДОВОМУ РЫНКУ ПОДОРВАНО — РЫНОК РОССИИ ДАВНО НИКОГО СЕРЬЕЗНО НЕ РАДОВАЛ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Снежана Кирпилева, генеральный директор ООО «ИК „Кастом Кэпитал“», полагает, что уход с рынка части игроков обусловлен политикой ЦБ РФ на усиление контроля — введение дополнительных требований, предъявляемых к сотрудникам, и изменение требований к системам учета и отчетности становятся дополнительной нагрузкой на бизнес, особенно для небольших компаний.

«Постоянно в последнее время внедряется новая отчетность, нам надо модернизировать бэк-офис, увеличивать штат людей, занятых отчетностью, „допиливать“ свое ПО, консультироваться с СРО на тему, как следует трактовать требования регулятора в части отчетности. Количество и сложность отчетности увеличились в последний год очень резко, и двенадцатичасовой рабочий день в нашем бэк-офисе — теперь почти обычная ситуация», — подтверждает слова коллеги Дмитрий Панченко, заместитель генерального директора ИК «Фридом Финанс».

Ольга Мещерякова, генеральный директор управляющей компании Peramo, говорит: «Изменения, происходящие сейчас на рынке ценных бумаг и, в частности, в сегменте управляющих компаний, связаны не только и не столько с экономическим кризисом, сколько с новыми правилами игры, которые или уже вступили в силу или начнут работать с 2016 года. Несколько нормативных документов, в том числе уточнения в закон 115-ФЗ и поправки в закон 223-ФЗ, вынуждают нас и наших коллег по бизнесу увеличить бюджет на 2016 год в среднем на 30%. Эти расходы связаны с необходимостью найма новых сотрудников, переобучения действующих, установки нового ПО, а также с уплатой взносов в СРО, членство в которой теперь является обязательным. Если для расходных статей крупных компаний эти новшества, скорее всего, будут почти незаметны, то по малому и среднему бизнесу они ударят сильно. Многие другие УК будут вынуждены продать бизнес. Во-первых, это поправки в „антиотмывочный“ закон (115-ФЗ), требующий от УК более тщательного анализа клиентских средств. Для выполнения этого требования нужно будет нанимать новых сотрудников и создавать отдельное подразделение. Присоединение к международному акту FATCA обязывает нас анализировать также и клиентов — резидентов США. Процедуру информирования регулирует 173-ФЗ. Эти изменения уже вступили в силу. С 1 января 2016 года добавится еще участие в СРО. Осталось чуть больше месяца до того момента, как некредитные организации перейдут на стандарты международ-



СЕРЬЕЗНО ВЛИЯЕТ НА РЫНОК НИЗКИЙ ИНТЕРЕС К ИНВЕСТИЦИОННЫМ УСЛУГАМ СО СТОРОНЫ НАСЕЛЕНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ИЗ-ЗА ОТСУТСТВИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ. И ЭТО ВЕДЕТ К ТОМУ, ЧТО БРОКЕРСКИЙ БИЗНЕС СТАНОВИТСЯ МЕНЕЕ РЕНТАБЕЛЬНЫМ

ной финансовой отчетности, что требует, в частности, внедрения и программного обеспечения. Новая редакция закона о рынке ценных бумаг обязывает нас создать новую систему мониторинга рисков».

ФИНАНСОВАЯ БЕЗГРАМОТНОСТЬ

Второе, что серьезно влияет на рынок, — это низкий интерес к инвестиционным услугам со стороны населения, в том числе из-за отсутствия финансовой грамотности, и это ведет к тому, что брокерский бизнес становится менее рентабельным. «Крупные компании также минимизируют свои издержки за счет повышения технологичности и стандартизации операций в ущерб гибкости в решении нестандартных задач клиентов», — добавляет госпожа Кирпилева.

«У клиента высоко недоверие к любым финансовым продуктам кроме гарантированных АСВ 1,4 млн рублей банковских депозитов», — говорит господин Панченко. Он также обращает внимание на низкую финансовую грамотность населения: около 1 млн человек на всю Россию когда-либо имели брокерские счета. «Это очень мало. Реклама форекс-счетов и управляющих компаний образца 2007–2008 годов сформировали очень завышенные ожидания от рынка, хотя нормальная

ценнобумажная доходность при среднем риске должна обгонять ставку депозита в 2–2,5 раза, и такие движения на отечественном рынке бывают», — отмечает он.

НЕСКОЛЬКО КЛИЕНТОВ

Как говорят аналитики, большинство инвесткомпаний обслуживали нескольких крупных клиентов, что создавало основу обеспечения их деятельности. Уход инвесторов, прежде всего зарубежных, с российского рынка привел к закрытию части компаний (в основном московских). Региональные компании закрывались из-за того, что всякий бизнес скупки акций у частных лиц (в основном, этот бизнес был ориентирован как раз на клиентов столичных брокеров, обслуживающих иностранные фонды). Также они не сумели выдержать новые требования по капиталу. Сейчас для полноценной торговли на Московской бирже необходимо иметь минимум 200 млн рублей собственных средств. Для региональных компаний это большая сумма. В 2009 году было зарегистрировано 1674 инвесткомпаний, количество игроков на рынке сокращалось темпом около 10% в год. В 2010 году насчитывалось 1406 профучастников с лицензией на все виды посреднической деятельности. В 2011 году их осталось 1274, в 2012-м их количество

снизилось до 1163, в 2013-м — до 1102, в 2014-м их было 1082.

«Сокращение количества проходит равномерно, доля московских компаний составляет примерно две трети и не меняется на протяжении долгого времени. Тем не менее уменьшение количества профучастников не связано с оттоком частных инвесторов с рынка. Напротив, на протяжении всего времени число клиентов-физлиц, торгующих на бирже, росло. В 2007 году их было 390 тыс., в 2010-м — 695 тыс., а в 2015-м — их зарегистрировано свыше 900 тыс. Число активных клиентов, приносящих доход брокеру, напротив, росло до 2010 года, где достигло пика — 103 тыс. человек, а после снижалось, и сейчас оно составляет около 65 тыс. человек», — рассказал Дмитрий Панченко.

Среди инвестиционных компаний хорошо себя чувствуют те, кто не останавливался в привлечении клиентов с 2010 года, придумывал какие-то новые продукты, открывал новые ниши. «Без новых клиентов, а только со старыми (которые, например, входили в российские фишки на максимумах 2008 года) — компаниям было очень грустно. Энтузиазм таких клиентов снижался, активность была минимальной, бизнес немного угасал. На рынке сейчас среди относительно крупных брокеров

есть много таких, у которых от былой мощи осталось мало следов. Они перестали привлекать клиентов и предлагать что-то интересное», — говорит господин Панченко.

ПЛЮСЫ НА ФОНЕ МИНУСОВ Павел Салас, генеральный директор eToro, говорит: «Ликвидность на финансовом рынке и в финансовом секторе в целом сильно сокращается, ощущается острый дефицит капитала, что приводит к падению объема торгов на всех сегментах финансового рынка — кроме валютного. В частности, объем торгов на Московской бирже даже в рублевом эквиваленте за первые десять месяцев года сократился в пределах 10%, в долларовом же эквиваленте за последние два года спад составил свыше 60% и составляет сейчас примерно \$500–550 млрд».

«Самая сложная работа в брокерском бизнесе — найти клиента и сделать его клиентом надолго. По всем процедурам даже открытие счета — довольно сложная процедура, до сих пор практически невозможно сделать это дистанционно. Упрощение процедуры дистанционного открытия счетов смогло бы обеспечить за ближайшие пять лет минимум 1 млн новых клиентов и приток инвестиций на рынок. Пул брокеров, готовых это активно делать сейчас, точно есть», — отмечает господин Панченко.

Владислав Исаев, руководитель пресс-службы ИХ «Финам», при этом отмечает: «Участники рынка потратили последние несколько лет на то, чтобы максимально усовершенствовать свои сервисы. Так, сейчас клиенты ведущих компаний имеют возможность с одного брокерского счета осуществлять операции на широком спектре биржевых площадок, без лишних затрат времени на перевод средств, что позволяет быстро переключаться на те рынки, где есть перспективные инвестиционные идеи. Также сейчас клиентам предлагается богатый выбор инструментов для автоматизации торговли — от автоследования, позволяющего повторять сделки в автоматическом режиме за эффективными трейдерами, до возможности без специальных навыков программирования создать собственного торгового робота. В общем, можно сказать, что период вынужденного застоя брокерские компании потратили на то, чтобы значительно повысить качество и разнообразие своих услуг. Так что к моменту неизбежного возобновления роста экономики и фондового рынка, которые приведут к увеличению притока клиентов, сектор готов».

Сейчас хорошо себя чувствуют брокерские компании, которые ориентированы на обслуживание физических лиц на финансовом рынке, и существуют за счет комиссии при операциях на рынке. За последнее время в этом бизнесе появился ряд позитивных изменений, связанных с развитием высоких технологий. Это, например, покупка валюты по биржевому курсу, появление индивидуальных инвестиционных счетов, которые позволяют получать налоговые вычеты при покупке российских бумаг, не за горами открытие брокерских счетов онлайн. «Волатильность на валютном рынке и возможность торговать на всех мировых площадках привели к тому, что определенная часть населения ищет альтернативу депозитам и источники дохода на финансовом рынке. В то же время рынок слияний и поглоще-

ний в России сейчас переживает не лучшие времена, несмотря на наличие объектов для продажи, рынок IPO практически замер, и это приводит к тому, что ориентированные на крупные сделки инвестиционные компании сокращают свое присутствие на рынке, из-за санкций в пассивном режиме ведут себя иностранные компании, они ждут улучшения инвестиционного климата и улучшения отношений России с Западом», — отмечает директор филиальной сети QB Finance Владимир Пахомов.

ПЕРЕСМОТР ПРАВИЛ Привлечение средств для развития бизнеса — основной вопрос для предпринимателей, и после введения санкций, когда российский бизнес оказался отрезан от дешевых западных кредитов, этот вопрос встал с еще большей остротой. Поэтому деятельность инвестиционных компаний, инвестиционных фондов переживает своего рода период пересмотра правил игры.

«Надо отметить, что главная особенность инвестиционной деятельности в России — то, что здесь до недавнего времени в роли инвесткомпаний выступали банки (совсем не обязательно называвшиеся инвестиционными), которые финансировали бизнес акционеров банков за счет средств вкладчиков. Подобная деятельность не всегда была прозрачна, и отсюда вытекало множество связанных с этим проблем. В последнее время ЦБ стал активнее интересоваться этими схемами, отбирая лицензии у тех банков, которые занимались не всегда задекларированной деятельностью. Ужесточение правил рынка для банков привело к тому, что они стали не так охотно выдавать кредиты бизнесу, как пять лет назад, и последнему приходится искать средства где-то еще, в том числе — у инвесткомпаний», — рассказывает вице-президент и директор по развитию голландской инвесткомпании Schildershoven Finance B.V. Евгений Филатов.

Инвесткомпания, за которыми стоят фонды (private equity funds), отбирают проекты по определенным критериям доходности и осуществляют финансирование проектов в обмен на получение контрольного пакета, участвуя в разработке стратегии деятельности компании. Этот вариант подходит не всем собственникам бизнеса, поскольку не каждый хочет терять контроль над своим предприятием.

«Если говорить об участии западных инвесткомпаний в российском бизнесе, то они чаще всего заходят на этот рынок через совместные проекты с российскими партнерами, как в случае Da Vinci Capital, который вошел в акционерный капитал первого независимого фонда мезонинного финансирования FMF Capital. Можно сказать, что число инвесткомпаний сократилось, но при этом появились новые игроки — такие как мезонинные фонды, позволяющие привлекать средства дешевле, чем на рынке акционерного капитала за счет приобретения инвесткомпанией опциона на акции заемщика. К сожалению, мы пока не доросли до настоящего венчурного финансирования, поскольку оно предполагает вложение в идею, тогда как в России венчурным финансированием называется вложение в уже работающий и приносящий доход проект (стартап). Но, возможно, все впереди, поскольку происходит постепенный переход к более цивилизованным формам инвестиционной деятельности у нас в стране», — резюмирует господин Филатов. ■

ПРОФОРИЕНТАЦИЯ С ЯСЛЕЙ РАЗВИВАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ И ЦЕНТРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ СЕГОДНЯ ВСЕ ЧАЩЕ ПО СВОЕМУ ФОРМАТУ НАЧИНАЮТ ПОХОДИТЬ НА ИНКУБАТОРЫ И ПРОГРАММЫ ПРОФОРИЕНТАЦИИ. ПОДОБНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ПОЛНОСТЬЮ ПРОДИКТОВАНА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИЕЙ С ОБРАЗОВАНИЕМ.

РОМАН РУСАКОВ

Как говорят аналитики, основной барьер для развития системы детского образования — это слабая интеграция образовательных учреждений с реальным миром. Школьники не очень осознанно выбирают профессию: период складывания личной профориентации у среднестатистического ребенка основательно сместился с 13–14 лет (8–9 классы общеобразовательной школы) фактически к наступлению совершеннолетия.

«Это значит, что значительное число студентов очных форм обучения на первых и вторых курсах многих вузов еще не окончательно представляют себе, для чего ими было выбрано именно это заведение, а окончательное понимание собственных траекторий развития на последующие годы взрослой жизни складывается у молодых людей только к выпускному курсу. В связи с этим детские образовательные программы все чаще вырастают из платформ общеобразовательных и частных школ — как дополнительные компоненты учебной программы, как специальные мероприятия, на которые могут приходиться ученики разных школ», — говорит Андрей Черноголов, генеральный директор компании Cognitive Technologies. Он отмечает, что профориентация детей значительно «молодеет». «Если раньше подобные курсы и учебные компоненты были прерогативой специального среднего образования и старших классов общеобразовательных заведений, то сегодня диагностику творческих и профессиональных качеств начинают применять для детей в возрасте 4–6 лет», — говорит господин Черноголов. И это, полагает эксперт, правильно, поскольку формирование творчески и профессионально ориентированного молодого поколения в перспективе 15–20 лет закладывает важнейший базис в национальную экономику: каждый рубль, вложенный в обучение сегодняшнего ребенка в возрасте от 4 до 16 лет, к моменту начала его трудовой практики дает экономическую отдачу в среднем в 20 рублей. И речь идет не о налоговых поступлениях со стороны нового совершеннолетнего гражданина, а о его реальном влиянии на ВВП страны, особенно в том случае, если он занимается интеллектуальным трудом в сфере НИОКР.

АКТИВНЫЙ СЕКТОР Рынок частных детских садов и образовательных центров активно развивается.

Виталий Сурвилло, председатель совета директоров города мастеров

«Мастерславль», кроме того обращает внимание на то, что даже общее сокращение потребительских расходов в течение последнего года эту тенденцию пока не сломала. «Существенная часть обеспеченного населения готова даже во время кризиса выделять необходимые средства на развитие своих детей. Социальная составляющая проекта появляется тогда, когда мы задумываемся о доступности предлагаемых услуг. Если мы хотим дать возможность качественного детского развития максимально широкому числу детей, включая наиболее уязвимые слои населения, без поддержки государства частным инвесторам этого не осилить. Какой инструментарий может предложить бизнес для эффективного взаимодействия с государством в контексте задачи развития системы дообразования с участием частного капитала? На мой взгляд, оптимальной является следующая схема. Бизнес инвестирует в некий проект дообразования собственные средства. Государство убеждается, что проект состоялся и что он заключает в себе пользу для большинства детей, и вступает в игру на операционном этапе развития проекта. Инструментов достаточно — от рефинансирования проекта при условии его дальнейшего развития или мультиплицирования (сюда же можно отнести налоговые послабления, различного рода субсидии) до стимулирования спроса на услуги проекта, взаимодействия со школами», — рассуждает господин Сурвилло.

Сегодня, по данным Cognitive Technologies, в стране действует более 2 тыс. детских частных клубов и мини-садов. Драйвером роста стал относительно низкий барьер для входа на рынок, а также широкое распространение франчайзинга, который позволяет владельцам (среди которых более 75% составляют не серийные предприниматели, а женщины в возрасте 28–48 лет, решившие начать свое дело) получить на старте весь базовый пакет необходимых материалов и рекомендаций (некоторые франчайзинговые проекты, как, например, Sun School, даже помогают предпринимателям в поиске помещений на первых этажах жилых зданий для открытия мини-садов).

«Это сокращает время для запуска сада и выхода его на окупаемость. К слову, средняя ежемесячная выручка одного частного мини-сада после прохождения точки безубыточности в столичном регионе составляет от 350 до 550 тыс. рублей в месяц», — подсчитал господин Черноголов. ➔ 20

19 → Ирина Крайникова совладелица ЦДО «Альфа и Омега», впрочем, отмечает, что в России очень сложное правовое поле в принципе, а все, что касается детей, усложнено вдвойне. «Если вы открываете частный детский сад, то по правовой форме это может быть детский сад домашнего типа (ИП), который расположен в обычной квартире. Многие не знают, но для такой формы работы существует СанПиН, которым необходимо руководствоваться. Второй вариант — некоммерческая организация (ЧОУ), которая в дальнейшем сможет получить лицензию на ведение образовательной деятельности, а соответственно, и государственные субсидии. С правовой точки зрения это самая правильная форма открытия частного образовательного учреждения. Третий вариант — ООО, это самая распространенная форма собственности в данном бизнесе, но полулегальная. Как раз таких детских садов большинство, и работают они до того момента, пока не пришла проверка. ООО имеет право осуществлять только присмотр и уход, но никакой образовательной деятельности», — поясняет Ирина Крайникова.

Марго Бор, другая совладелица центра «Альфа и Омега», подсчитала: «Домашний детский сад на одну группу (12 детей) — первичные единовременные вложения составят 0,8–1 млн рублей, средний период окупаемости 12–14 месяцев, средняя прибыль 720 тыс. рублей в год. Средняя цена услуги для родителей — 20 тыс. рублей в месяц. Для частного детского сада на две группы (максимум 30 детей) потребуются первичные вложения в размере 2–2,2 млн рублей (с учетом отремонтированного арендуемого помещения), средний период окупаемости составит 16–18 месяцев, средняя прибыль в год, после выхода на точку безубыточности, — 1,4 млн рублей в год. Средняя цена услуги для родителей — 30 тыс. рублей в месяц».

В столице, кстати, расценки иные, соответственно, и прибыль выше. Зарина Ивантер, руководитель сети детских центров и садов ЮМИ (Москва), рассказывает: «В феврале 2015 года мы открыли частный детский сад в Москве, вложили с партнером пополам 4 млн рублей. Сад на 27 мест, стоимость посещения — 40 тыс. рублей в месяц, это средняя для Москвы цена. Через полгода все места в саду были заняты, сейчас прибыль сада составляет 200 тыс. рублей в месяц. По итогам года с учетом сезонных колебаний мы ожидаем прибыль в размере 2 млн рублей, то есть по 1 млн на партнера. Мой муж считает так: мы вложили 2 млн в сад, и через полгода эти деньги стали приносить нам 50% годовых. Недавно я говорю ему: «Я нашла хорошее помещение, давай откроем еще сад». А у мужа как раз заканчивался срок открытого в начале года рублевого вклада в банке с доходностью 15% годовых. Сейчас таких условий уже нет — вклады открываются под 10–11%. И он быстро согласился на мое предложение, потому что было непонятно, что с этими деньгами делать дальше. Кстати, по нашим ощущениям, вопрос „что делать с рублями“ возникает у многих. Доллары, может быть, покупать уже поздно, вкладов по 15% годовых сейчас нет, поэтому к нам поступают предложения от частных инвесторов, которые хотят вложить деньги в наши детские сады — для них наша арифметика довольно привлекательна. Иногда нам говорят: „Да, тяжелый вы выбрали бизнес“. Я отвечаю: „Бизнес у нас какой надо. Где вы еще найдете дело, где можно один раз привлечь клиента и он будет в течение нескольких лет платить вам по 40 тыс. рублей в месяц?“ Потому что если мы не „косячим“, если ребенок хорошо адаптировался в саду, он любит свою воспитательницу и хорошо учится, родители не будут метаться из сада в сад, ища что-то подешевле».

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ «Еще один „подводный камень“ — жесткие требования к помещениям детских садов. Познакомиться с ними можно в СанПиНе. На что хочется обратить особое внимание: на первых этажах жилых домов, расположенных над паркингом, размещать детский сад категорически нельзя. Эту норму СанПиНа к жилым помещениям практически никто из новоиспеченных владельцев детских садов не знает, а застройщики не обращают на это внимание будущих арендаторов, — рассказывает госпожа Крайникова. — Сейчас на рынке значительно больше предложений в части помещений для создания частных детских садов или детских центров, чем пять лет назад, например. Мы работали с некоторыми застройщиками и можем с прискорбием отметить, что далеко не все понимают специфику функционирования детского сада. Многие застройщики не готовы пойти навстречу арендатору при обсуждении арендной ставки за квадратный метр. Например, при наличии большого помещения площадью от 600 кв. м арендная ставка составляет 500 рублей за кв. м — это непосильная ноша для детского сада в обычном жилом комплексе экономкласса. Мы не рассматриваем сейчас вариант создания элитного детского сада со стоимостью услуг 100 тыс. рублей в месяц».

Также, говорят специалисты, при инвестировании необходимо обратить внимание на саму услугу, которую будет предлагать в каждом конкретном случае. Если это обычный присмотр и уход за детьми, то стоимость услуг будет соответствующая, а если это уникальная образовательная программа по подготовке вундеркиндов, то можно предположить, что окупаемость проекта будет в два раза быстрее.

Он уверен, что этот сегмент должен только ускорить свой рост в кризис. Арендные ставки (одна из главных статей расходов наряду с фондом заработной

платы для воспитателей и педагогов) ползут вниз, позволяя на имеющийся бюджет открыть, к примеру, не один, а два сада или один побольше, что увеличивает его вместимость. Немного тормозит развитие частных садов снижение уровня доходов населения в связи с проявлениями кризиса, однако ситуация саморегулируется из-за того, что многие матери, ранее занимавшиеся домашним хозяйством, в условиях кризиса вынуждены выходить на работу для дополнительного дохода, поэтому вопрос, с кем оставлять ребенка, все равно остается для семей острым, в то время как очереди в государственные садики по-прежнему составляют три года и более. Таким образом, снижение доходов и увеличение вовлечения женщин в наемную работу как бы нивелируют эту проблему.

Также благодатную почву создали госрегуляторы. «После принятия нового закона об образовании последовала серия изменений в федеральные законы, они облегчили процедуру получения лицензии на право ведения образовательной деятельности. Рынок частных детских садов на данный момент мы оцениваем в 1,7 млрд рублей в Санкт-Петербурге; примерно в 2,4 млрд рублей в Москве; не менее чем в 350 млн рублей в других крупных городах-миллионниках уровня Казани и Нижнего Новгорода. Очень важные поправки внесены в мае этого года в Налоговый кодекс. Они позволяют частным компаниям по уходу за детьми не платить налог на прибыль. Сэкономленные деньги могут быть грамотно реинвестированы и способствуют масштабированию сети частного образования, а увеличение предложения приведет к снижению средней стоимости обучения ребенка в таком центре, в результате все больше родителей смогут позволить себе подобный вариант образования», — говорит господин Черноголов.

Он полагает, что рост предложения на рынке дошкольного и дополнительного школьного образования создает ситуацию, которая через два-четыре года приведет к значительному снижению среднего чека для посещения частных садов, что сделает их доступными для более широких слоев населения.

«Частный детский сад — это альтернатива няне, а няни — это огромный, неубываемый спрос, даже в кризис. Возможно, в кризис даже больше, потому что мамам надо раньше выходить из декрета и зарабатывать деньги. Няни нужны очень многим — когда ребенок слишком мал для муниципального сада, когда в государственном саду нет места или малыш в принципе „несадовый“, очень нежный. Что касается механизмов взаимодействия с государством, было бы круто, если бы процедура получения образовательной лицензии стала бы более простой. Сейчас, чтобы ее получить, нам надо соответствовать санитарным и противопожарным нормам, которые были придуманы десятки лет назад для дворцов пионеров, школ, государственных садов. А на рынке недвижимости в принципе мало помещений, которые могут соответствовать этим правилам. Имея образовательную лицензию, частные сады получили бы возможность принимать оплату материнским капиталом, и это стало бы хорошим подспорьем для развития рынка», — резюмирует госпожа Ивантер. ■



СУЩЕСТВЕННАЯ ЧАСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ГОТОВА ДАЖЕ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА ВЫДЕЛЯТЬ НЕОБХОДИМЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СВОИХ ДЕТЕЙ



В 2016 ГОДУ ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ ОЭЗ ПЛАНИРУЕТ ПРИВЛЕЧЬ ДЕВЯТЬ НОВЫХ ИНВЕСТОРОВ ИЗ РАЗЛИЧНЫХ СФЕР С ЗАЯВЛЕННЫМ ОБЪЕМОМ ИНВЕСТИЦИЙ 2,5 МЛРД РУБЛЕЙ

В этом году исполнилось десять лет со дня принятия Федерального закона 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». По данным на начало ноября 2015 года, общее число резидентов в 32 особых экономических зонах, с учетом находящихся на стадии подписания соглашений, составляет 420 компаний с общим объемом заявленных инвестиций 565,2 млрд рублей. Около 30% этой суммы обещают компании с участием иностранных инвесторов (78 резидентов). Столько же в этой сумме составляет доля осуществленных инвестиций всеми резидентами. Из федерального бюджета на инфраструктуру всех ОЭЗ было потрачено 78 млрд рублей, из которых 19,2 млрд рублей вернется в бюджеты различных уровней в виде налоговых отчислений.

В нашем регионе расположено несколько площадок особых экономических зон. Две из них находятся в Петербурге («Нойдорф» и «Новоорловская») и одна — под Псковом (ОЭЗ «Моглино»).

В ОЭЗ «Санкт-Петербург» сейчас 36 резидентов. Условно их можно разделить на четыре кластера: IT и телекоммуникации (13%), энергоэффективность (19%), приборостроение и новые материалы (34%), новые медицинские технологии и фармацевтика (34%).

Первая волна привлечения резидентов в петербургские площадки прихлась на 2007–2009 годы. За это время было принято большое количество резидентов, из которых на текущий момент осталось всего восемь. Кардинальное изменение по качественному составу произошло в 2011 году, когда были расторгнуты соглашения о ведении деятельности с 11 недобросовестными резидентами, а на их место пришли девять новых, в том числе фар-

мацевтической направленности («Новартис», «АрСиАй Синтез», «Цитомед»).

С 2013 года в зону пошел основной поток инвестиций: 3,1 млрд рублей в 2013 году; 4,3 млрд рублей в 2014 году и 4,1 млрд рублей за три квартала 2015 года. Со стороны властей Петербурга наибольший объем инвестиций зафиксирован в 2014 году — на развитие обеих площадок из регионального и федерального бюджетов было направлено 4,429 млрд рублей.

Подобные данные по псковской площадке представители «Моглино» предоставить не смогли. Зона управляется сингапурской компанией и находится под патронажем администрации Псковского района. Управление же петербургских площадок будет передано от федеральной управляющей компании АО «ОЭЗ», курируемой Минэкономразвития, в руки администрации Санкт-Петербурга.

Президент группы компаний «Городской центр экспертиз» Александр Москаленко считает, что развитие особых экономических зон в нашем регионе идет достаточно медленно. И если создание таких площадок в Санкт-Петербурге, считает он, было изначально актуально за счет экономических, географических и демографических факторов, то создание подобной зоны под Псковом, в деревне с населением 200 человек, удивительно: учитывая малое население самого Пскова, со временем резиденты просто столкнутся с нехваткой трудовых ресурсов.

Общей проблемой для всех площадок ОЭЗ, полагает эксперт, является отсутствие «шумихи» вокруг них, грамотного привлечения внимания к их возможностям и должного сопровождения проектов.

В ЗОНЕ ОСОБОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВНИМАНИЯ

В ЭТОМ ГОДУ ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬНО ЛИШАЮТСЯ ТИПОЛОГИИ. ОЭЗ «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» НАЧИНАЛАСЬ КАК ЗОНА ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКОГО ТИПА, И СТАВКА ЗДЕСЬ БЫЛА СДЕЛАНА НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ. ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ РУКОВОДСТВО ФИЛИАЛА НЕ НАМЕРЕНО. BG РЕШИЛ УЗНАТЬ, НАСКОЛЬКО АКТИВНО ИНВЕСТИРУЮТ ФАРМКОМПАНИИ НА ПЕТЕРБУРГСКИХ ПЛОЩАДКАХ, И СРАВНИТЬ СТАТИСТИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ ПО РАЗЛИЧНЫМ ТИПАМ ОЭЗ В РОССИИ.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Недостаточность механизмов привлечения инвесторов отмечает и заведующий кафедрой экономической теории и прикладной экономики Северо-Западного института управления РАНХиГС Александр Нещерет. Кроме того, учитывая кризисную ситуацию в экономике страны, для повышения привлекательности недостаточна и сама система льгот и преференций, предоставляемых резидентам, добавляет он. «Сдерживающим фактором развития и повышения эффективности зон является и недостаточный учет при формировании их направленности особенностей конкретного региона, в котором они создаются. Например, Санкт-Петербург и Псковская область непосредственно граничат с Европейским союзом, а созданные зоны слабо нацелены на развитие экспортно-импортных связей», — аргументирует господин Нещерет.

В Минэкономразвития сообщили, что ряд резидентов особых экономических зон все же осуществляют экспорт своей продукции в США, Германию, Китай, другие страны Европы, Азии, Африки. Объем экспорта со всех площадок ОЭЗ в России в 2014 году превысил 2 млрд рублей.

В Петербурге наибольшее развитие получили компании фармацевтического сектора. Именно им отданы наиболее крупные участки: «Новартис» (10,05 га), «Биокад» (4,86 га), «Вертекс» (4,85 га) «АрСиАй Синтез» (4,5 га), «Гем-Стандарт» (4,1 га).

Они же, говорит Фарид Вердиев, советник генерального директора АО «ОЭЗ», больше всех инвестируют: 12,75 млрд рублей из 14,23 млрд рублей из общего объема вложенных резидентами площадок «Нойдорф» и «Ново-

орловская» средств. «Это обусловлено тем, что именно компании данного кластера уже построили свои заводы («Биокад», «Вертекс», «Новартис»), а также заканчивают строительство («Витал», «Цитомед», «Орион») и ведут операционную деятельность («Фарм-Холдинг»)», — добавляет господин Вердиев.

В 2016 году петербургский филиал планирует привлечь девять новых инвесторов из различных сфер с заявленным объемом инвестиций 2,5 млрд рублей.

Во всей компании АО «ОЭЗ» по количественному признаку компании, связанные с медициной и фармацевтикой, стоят только на втором месте (47 резидентов). Численное преимущество перед ними имеют резиденты сферы высоких технологий (71 резидент).

Новая тенденция в рамках ОЭЗ в 2016 году, говорят в Минэкономразвития, — активный рост проектов, связанных с сельским хозяйством и пищевой промышленностью. «Раньше мы говорили о том, что в ОЭЗ наибольшее развитие получили проекты, связанные с автомобильной промышленностью, фармацевтикой, строительными материалами. На сегодняшний день в ОЭЗ заявлены и уже реализуются проекты, связанные с выращиванием сельхозпродукции, машиностроением для сельского хозяйства, пищевой промышленностью, а также обслуживанием торговых и ресторанных сетей, производством продуктов питания, кормов. Данное направление становится одним из приоритетных», — сообщают в ведомстве. В 2015 году в ОЭЗ пришли три компании, которые будут развивать проекты, связанные с разведением рыбы, а также грибов. ■

ДАННЫЕ ПО ОЭЗ РАЗЛИЧНОГО ТИПА НА 2015 ГОД

	КОЛИЧЕСТВО РЕЗИДЕНТОВ (В ТОМ ЧИСЛЕ КОМПАНИЙ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ)	ЗАНЯТО ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, ГА	ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОСУЩЕСТВЛЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИНФРАСТРУКТУРУ ОЭЗ ИЗ БЮДЖЕТОВ ВСЕХ УРОВНЕЙ, МЛРД РУБЛЕЙ	ОБЪЕМ ЗАЯВЛЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ (В ТОМ ЧИСЛЕ КОМПАНИЙ С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ), МЛРД РУБЛЕЙ	ОБЪЕМ ОСУЩЕСТВЛЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, МЛРД РУБЛЕЙ	ЧИСЛО СОЗДАННЫХ РАБОЧИХ МЕСТ	ОБЪЕМ НАЛОГОВЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ В БЮДЖЕТЫ ВСЕХ УРОВНЕЙ, МЛРД РУБЛЕЙ	КОЛИЧЕСТВО РЕЗИДЕНТОВ, КОТОРЫХ ПЛАНИРУЕТСЯ ПРИВЛЕЧЬ В 2016 ГОДУ	ЧИСЛО КОМПАНИЙ, С КОТОРЫМИ РАСТОРГНУТЫ СОГЛАШЕНИЯ	ЗАЯВЛЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ РЕЗИДЕНТОВ, С КОТОРЫМИ РАСТОРГНУТЫ СОГЛАШЕНИЯ, МЛРД РУБЛЕЙ
ПРОМЫШЛЕННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ОЭЗ	124 (59)	1353	46,214	319,8 (161,9)	136,3	9066	11,5	22	6	10,7
ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКИЕ ОЭЗ	242 (17)	173	78,125	163,3 (11,5)	35,4	6 565	7,7	53	102	68,9
ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ ОЭЗ	49 (0)	601	13,336	75,4 (0)	1	105	0,025	8	16	7,1
ПОРТОВЫЕ ОЭЗ	5 (2)	26	1,859	6,4 (1)	0,232	16	0,012	3	1	0,5

ИСТОЧНИК: МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ

«В РОССИИ СПРОС НА СЕРВИС И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ БОЛЬШЕ»

НЕФТЯНЫЕ КОМПАНИИ ЗАЧАСТУЮ НАЗЫВАЮТ ЛОКОМОТИВАМИ ИНФЛЯЦИИ.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «НЕСТЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ГИНТАРАС МАЦИЯУСКАС РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG GERMANU КОСТРИНСКОМУ, ПОЧЕМУ ДОЧЕРНЯЯ СТРУКТУРА NESTE НЕ МОЖЕТ ДИКТОВАТЬ ЦЕНЫ НА РЫНКЕ, КАК В ЭПОХУ КРИЗИСА БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ РОЗНИЧНАЯ СЕТЬ И ЧЕМ РОССИЯ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПРИБАЛТИКИ.

BUSINESS GUIDE: Расскажите, что сегодня представляет бизнес компании?

ГИНТАРАС МАЦИЯУСКАС: Сегодня мы работаем только в Северо-Западном регионе. В России у нас 70 автозаправочных станций — в Петербурге, Ленинградской, Псковской и Новгородской областях. Когда головная компания принимала решение открывать бизнес в России, возник вопрос, как выстроить снабжение сети нефтепродуктами. Были времена, когда в России не хватало нефтепродуктов, мы вынуждены были поставлять их из Финляндии. Были времена, когда качество топлива в Финляндии и России сильно различалось. Со временем мы увидели возможность покупать топливо на внутреннем рынке. Важным является возможность контролировать качество продукции. Компании с собственным терминалом имеют эту возможность. Наш терминал находится в Ломоносове, топливо приходит на него с разных НПЗ...

BG: Какие это заводы?

Г. М.: Мы работаем примерно с десятью различными НПЗ. Большую часть топлива в настоящее время мы получаем с Ярославского НПЗ, затем — из Киришей, из Белоруссии.

BG: Как доставляется топливо?

Г. М.: По железной дороге. Прежде чем попасть на терминал, нефтепродукты проходят проверку, которую ведет независимая сюрвейерская компания. Если топливо соответствует по качеству, оно сливается в резервуары для хранения.

BG: Чувствуете разницу между продуктом различных НПЗ?

Г. М.: Одни НПЗ делают топливо по ГОСТу, который сопоставим с европейским стандартом. Другие работают по внутренним стандартам, техническим условиям. В этом случае возникают отличия. И зачастую мы не можем купить продукт этих НПЗ из-за низкого качества.

BG: Как происходит обработка топлива на терминале?

Г. М.: Мы добавляем в топливо присадки, которые поддерживают чистоту двигателей. Присадка добавляется в топливо, только когда оно отгружается в бензовозы перед отправкой на АЗС, впрыск присадки производится автоматически прямо в поток топлива.

BG: Почему не на стадии хранения?

Г. М.: После добавления присадок мы получаем наше собственное топливо NesteFutura, которое реализуем на АЗС. Но топливо, хранящееся на терминале, можем впоследствии продать и другим топливным компаниям. Это дает нам гибкость при отгрузке нефтепродуктов.

BG: В этом году головная компания в Финляндии дала разрешение на расширение



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

автозаправочной сети в России. Когда рост сети остановился? Почему?

Г. М.: В 2014 году, когда произошел серьезный отток капитала из России. Свою роль сыграли и политические моменты. С позиции инвестора это нестабильность. Любой инвестор, столкнувшись с нестабильностью, начинает выбирать, что делать дальше. Финский инвестор говорит: «Подождем — посмотрим...»

BG: Чем обосновывалось возобновление роста?

Г. М.: Наверное, инвесторы успокоились. На самом деле, российский рынок все-таки велик. Перспективы... Даже если экономика страны не в лучшем состоянии, придет время, когда рынок начнет расти. К этому времени надо подготовиться.

BG: Есть у компании прогнозы — когда начнет расти рынок?

Г. М.: Тут так же, как с ценой на нефть. Кто бы ни предсказывал, какой она будет через год, прогноз будет неверным. Это зависит от очень многих факторов.

BG: У компании есть представление, сколько АЗС нужно строить в следующем году?

Г. М.: Реально рассчитывать на строительство двух-пяти АЗС. Предстоят бюрократические процедуры: получение земли, оформление, проектирование, получение разрешения на строительство.

BG: Будете строить в уже освоенных регионах?

Г. М.: В Петербурге и городах-спутниках. Это логика инвестора. Экономический спад в больших городах ощущается меньше.

BG: Сколько планируете инвестировать в развитие в следующем году?

Г. М.: Пока мы говорим только о 2016 году и планируем вложить не более €15 млн.

BG: Во сколько обходится строительство одной станции?

Г. М.: Зависит от земельного участка. Очень условно — около €2 млн.

BG: В течение последнего года население снижало расходы. Чувствуете ли вы на примере своей розничной сети, что люди стали покупать меньше топлива?

Г. М.: В первой половине 2015 году небольшой спад спроса ощущался. Хотя у нас есть шутка, что наши продажи зависят от погоды. При сравнении с предыдущими неделями мы не всегда видим однозначное падение. Первые девять месяцев мы чувствовали спад на уровне 4–5%, потом спрос выровнялся. По итогам года спад остановится на уровне 2–3%.

BG: Расскажите об эффекте от налогового маневра.

Г. М.: Мы не чувствуем прямого эффекта, это больше касается вертикально интегрированных компаний (ВИНК). Для нас эффект транслируется через закупочные цены на большом оптовом рынке.

BG: Насколько изменилась цена на этом большом рынке?

Г. М.: Очень сложно сказать, как именно повлиял на них налоговый маневр. Это относится к политике ВИНК. Нам остается лишь закупать продукт по той цене, которую диктует производитель.

BG: Какое место среди рынков, на которых работает Neste, занимает по объемам российский рынок?

Г. М.: Самый большой розничный рынок в Финляндии. Там около 800 АЗС. Если объединить Прибалтику, объемы продаж будут сопоставимы с Россией. Но в Прибалтике стоят только автоматические станции. И продажи в расчете на одну АЗС меньше, чем в России.

BG: Почему и в России вы не строите только автоматические станции?

Г. М.: В 1999 году руководство Neste приняло решение по Прибалтике. Там эта концепция очень успешно работает. А в России спрос на сервис и дополнительные услуги больше, и потребители готовы за эти услуги платить. В странах Балтии тоже когда-то были сервисные станции, но там они не пользовались большим спросом.

BG: Продажи автомобилей стабильно падают. Есть ли вероятность, что постепенно розничные продажи топлива будут снижаться?

Г. М.: Не думаю, что спрос будет падать. Даже если совсем перестанут покупать новые машины, на улицах не станет пусто. Да, сегодня в России много говорится по поводу газомоторного топлива. Я могу только соболезновать петербуржцам, если оно станет популярным. В Литве мы прошли этот этап. Когда город стоит в пробках, запах газа становится невыносимым — топливо сгорает не полностью, какая бы совершенная технология ни применялась. Есть и плюсы, но от дурного запаха никуда не деться. ■



ЕВГЕНИЙ ПЯТКОВ

ЕСЛИ В ГОРОДЕ И БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ НОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ТО МАЛОВЕРОЯТНО, ЧТО ОНИ БУДУТ КРУПНЫМИ, СКОРЕЕ ЭТО БУДУТ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ МЕЛКОСЕРИЙНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

Наталья Киреева, руководитель отдела исследований рынка недвижимости компании Maris в ассоциации с CBRE, отмечает: «Проекты промышленных парков анонсируются достаточно часто, однако большинство из них находятся на начальной стадии девелопмента. Качественный проект промышленного парка предполагает наличие всей необходимой инфраструктуры (дороги, подключение к сетям, уборка территории). Кроме того, такой проект должен быть доступным для арендаторов и покупателей с точки зрения стоимости».

Алексей Пятков, старший консультант департамента складской и промышленной недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что действующих крупных промышленных парков в Петербурге и Ленинградской области сравнительно немного — менее десятка. «Среди наиболее развитых можно отметить Greenstate (YIT), „Марьино“ (ВТБ), „Федоровское“ (UFG Real Estate)», — говорит он.

Госпожа Киреева добавляет, что на активной стадии реализации находится также промышленный парк «А Плюс Парк Шушары» в Шушарах (девелопер «А Плюс Девелопмент»).

Николай Антонов, генеральный директор УК Profman, также называет промышленные парки «Дони-Верево» и «Звезда». В основном все объекты расположены на юге и юго-востоке города, но встречаются и исключения (промзона Марьино, промышленный парк ПГСК).

В Санкт-Петербурге и Ленинградской области реализуются следующие виды промышленных парков: частные (Greenstate), государственные («Дони-Верево»), государственно-частное партнерство (земля государственная, управление частное — как в случае с парком «Маринбург»).

Вадим Исаков, территориальный директор банка «БКС Премьер», отмечает, что в целом по России данный сегмент активно развивается, несмотря на замедление экономики. «Так, за 2013–2015 годы количество промышленных парков выросло с 80 до 120, количество зарегистрирован-

ных резидентов — с 958 до 1674, а общая площадь отечественных промышленных парков увеличилась почти на 5 тыс. га — до 27 тыс. га. Большинство парков действует в Центральном (51), Северо-Западном (20) и Поволжском (28) федеральных округах», — рассказал он.

ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ НА СКЛАДЫ В 2015 году индекс производства значительно сокращался, компании закрывались и сворачивали свои производственные мощности (оптимизировали занимаемые площади и производственный цикл, размещая заказы за границей). В результате некоторые промышленные парки в 2015 году переориентировались в складские объекты.

«Мы не отмечаем повышенного спроса на участки в промышленных парках. Реализация проектов новых крупных промышленных парков, которые могли бы составить конкуренцию текущему предложению, в настоящий момент не осуществляется. На наш взгляд, рынок достаточно насыщен и удовлетворяет существующий спрос», — говорит господин Пятков.

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», полагает, что новых проектов создания промышленных парков в Петербурге ожидать не стоит: «Промышленность из города выводится и вряд ли для того, чтобы на ее месте появились новые предприятия, вряд ли такую „замену“ одобряют жители города. Если все же в городе будут появляться новые предприятия, то маловероятно, что они будут крупными, скорее это будут инновационные предприятия, занимающиеся мелкосерийным производством, причем не факт, что для этого потребуются создавать промышленные парки».

Дмитрий Панов, генеральный директор ГК «Доверие», говорит, что, в отличие от Петербурга и Ленобласти, недостаток площадок ощущается в других районах СЗФО, например, в Республике Карелия и в Псковской области. «Пока в данных направлениях мы наблюдаем только эпизодические анонсирования отдельных проектов. Впрочем, это скорее связано с тем, что на указанных территориях це-

ЗАНЯТАЯ НИША на данный момент Санкт-Петербург и Московская область входят в пятерку самых обеспеченных регионов по числу промышленных парков. В Петербурге, говорят эксперты, работает с десятком крупных промышленных парков. Но роста этой цифры ждать не стоит.

ЕГОР МАЛАШИЧЕВ

лесообразнее поддерживать уже существующие производства. Спрос на промышленные объединения здесь еще не сформировался», — резюмирует господин Панов.

Николай Антонов среди главных трендов отмечает, что у потенциальных резидентов промышленных парков изменились требования по цене. «Запрашиваемая стоимость снизилась на 10–12%, — говорит он. — Например, хорошо показала себя политика сдачи асфальтированных площадок в свободной нарезке по 85 рублей за кв. м, на которых арендатор может возвести желаемые конструкции. Таким образом, на объекте ПГСК на данный момент заполнено более 90% площадок и началось освоение неасфальтированных земельных участков на территории объекта. Реакция рынка показала, что клиенты заинтересованы в аренде неосвоенных земельных участков при наличии достаточных инженерных мощностей».

Наталья Киреева подсчитала, что в промышленных парках наибольший спрос ориентирован на покупку участков до 1 га. При этом спрос упал на 40% по сравнению с 2014 годом.

ЮРИДИЧЕСКИЙ НЮАНС Евгений Дружинин, руководитель практики недвижимости и строительства юридической фирмы Maxima Legal, полагает, что точкой отсчета развития этого сегмента можно назвать утверждение в 2014 году новой государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (постановление правительства РФ от 15.04.2014 № 328). И если в предыдущей государственной программе, утвержденной распоряжением правительства РФ от 30.01.2013 № 91-р, про промышленные парки фактически не было ни слова, то в новой даже содержится специальная подпрограмма, им посвященная.

«Правда, следует оговориться, что текущая редакция подпрограммы „Промышленные парки“ не предусматривает выделения на ее реализацию бюджетных ассигнований. Она содержит лишь указание на то, что объемы финансирования подпрограммы за счет средств федерального бюджета могут быть предусмотрены при корректировке расходов, связанных с реализацией мероприятий подпрограммы, — рассказал юрист. — За утвержденной подпрограммой потянулся ряд постановлений правительства РФ, направленных на ее реализацию. В том числе были утверждены правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на возмещение части

затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на капитальное строительство объектов инфраструктуры и промышленности промышленных парков (постановление правительства РФ от 09.09.2014 № 916). Другим постановлением правительства РФ предусматривался порядок возмещения федеральным бюджетом затрат субъектов РФ на создание инфраструктуры промышленных парков и технопарков (постановление правительства РФ от 30.10.2014 № 1119)».

Следующий важный шаг — принятие Федерального закона от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», вступившего в силу 30 июня 2015 года. Этот закон заложил основу для систематизации отношений по созданию промышленных парков на федеральном уровне.

В первую очередь было установлено, что меры стимулирования могут применяться только к тем управляющим компаниям промышленных парков, которые соответствуют установленным требованиям РФ требованиям. Также закон о промышленной политике «связал» развитие промышленных парков со стратегией пространственного развития Российской Федерации и соответствующими схемами территориального планирования, построив своеобразный «мостик» между законодательством в сфере промышленности, с одной стороны, законодательством о стратегическом планировании и градостроительным законодательством — с другой.

Для целей реализации закона о промышленной политике правительством РФ были утверждены соответствующие требования к управляющим компаниям промышленных парков и правила подтверждения соответствия указанным требованиям (постановление правительства РФ от 04.08.2015 № 794). Упомянутые требования и правила вступят в силу 1 января 2016 года.

«Также недавно были „обновлены“ правила предоставления субсидий российским организациям на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам (постановление правительства РФ от 11.08.2015 № 831) для приведения их в соответствие с новым регулированием. Пока, на мой взгляд, рано говорить о том, насколько эффективно будут реализованы мероприятия, направленные на развитие промышленных парков в России. Но то, что на самом высоком уровне на такие парки обратили внимание и „затеяли“ работу по систематизации регулирования в рассматриваемой сфере, — уже большой шаг», — говорит господин Дружинин. ■

«СЕГОДНЯ ВСЕ ФИНАНСОВЫЕ ИГРОКИ СТАНОВЯТСЯ УНИВЕРСАЛЬНЫМИ»

ПРИНЯТИЕ ЗАКОНА ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ИМУЩЕСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ОТ ПОСЛЕДСТВИЙ СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ МОЖЕТ ОКАЗАТЬ БЛАГОТВОРНОЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА МОЖЕТ. ИГОРЬ ЛАГУТКИН, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА КОМПАНИИ «РОСГОССТРАХ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВГ ТАТЬЯНОЙ АЛЕКСАНДРОВНОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИЕ ЕЩЕ ИЗМЕНЕНИЯ МОГУТ ОЖИДАТЬ РЫНОК.

BUSINESS GUIDE: Игорь Анатольевич, какие факторы наиболее серьезно влияют сегодня на состояние рынка страховых услуг?

ИГОРЬ ЛАГУТКИН: Прежде всего — общая экономическая ситуация, падение покупательной способности населения. Страховой рынок — часть финансового рынка, он реагирует сразу же, и мы это видим в замедлении темпов роста, в падении сборов по отдельным видам страхования.

Если говорить о законодательных изменениях, то это изменения, произошедшие на рынке ОСАГО. В прошлом году увеличился лимит выплат по ущербу автомобилю, в этом году — за причинение вреда жизни и здоровью участников дорожно-транспортных происшествий. Тарифная сетка по ОСАГО также изменилась, но рост выплат намного опережает рост сбора страховых премий. Поэтому очень надеюсь, что мегарегулятор — Банк России — будет следить за развитием событий, чтобы избежать повторения ситуации, сложившейся до увеличения тарифов, когда страхование ОСАГО для большинства компаний было убыточным. Между тем ОСАГО — наиболее денежнотемпный вид страхования, и от того, как развивается это направление, зависит надежность всех без исключения страховщиков.

В перспективе на развитие рынка страхования повлияет возможное принятие закона об обязательном страховании имущества физических лиц от последствий стихийных бедствий. Сейчас этот вопрос прорабатывается на уровне профильных комитетов Государственной думы. Масштабные подтопления, ураганы, пожары, другие опасные природные явления происходят, увы, регулярно. Страдают целые поселки и города, тысячи жителей остаются без крова. Пока разрушения после массовых стихийных бедствий государство компенсирует из бюджета. Но это слишком тяжелая нагрузка на бюджет, эту функцию должно выполнять государство, а страховые компании, как это происходит во всех цивилизованных странах, причем при всеобщем страховании размер страховой премии будет необременительным.

ВГ: За счет чего еще может происходить расширение перечня страховых услуг, развитие рынка страхования?

И. Л.: Выраженная положительная динамика, несмотря на разговоры об отсутствии свободных средств у населения, в этом году складывается в сегменте страхования жизни. Например, на рынке Санкт-Петербурга в первом полугодии страхование жизни развивалось с темпом роста более 130%.

Второй по денежной емкости сегмент — каско, добровольное страхование автотранспортных средств. В этом году он, к сожалению, сокращается. В первую очередь из-за серьезных проблем со страхованием



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

новых автомобилей. В течение года продажи новых автомобилей в штуках сократились в среднем на 33%, и страховщики мгновенно почувствовали это в сегменте каско. Только за октябрь в среднем по России падение составило около 40%. Это очень серьезно с учетом того, что уже и осень прошлого года характеризовалась отрицательной динамикой.

Рынок каско специфический. В основном страхуют автомобили до трех, иногда до пяти лет. Поэтому, безусловно, если ранее страховавшиеся автомобили выбывают из этого сегмента в силу возраста, а приток новых автомобилей меньше, чем когда бы то ни было в прошлые периоды, рынок каско сокращается. По результатам первого полугодия отрицательная динамика превысила 2,5%, и эта тенденция будет продолжаться.

Хотя в целом рынок страхования в Санкт-Петербурге и Ленобласти растет (с начала года рост составил более 8%), основную роль в этом сыграло все-таки повышение тарифов по ОСАГО. Тренд сохранится в первом квартале 2016 года, а потом прогнозируемо наступит замедление годовых темпов роста (до 1–2%). А если не будет принят закон об обязательном страховании строений, начнется период стагнации.

ВГ: Чем принятие этого закона интересно для страховщиков?

И. Л.: Поскольку это будет вмененное страхование, речь о суперприбыли для страховщиков не идет: тарифы будут жестко регламентированы. Да и в принципе страховая премия по страхованию имущества физлиц в разы меньше премии по каско, например, так что потери страховщиков по каско она не заместит. С другой стороны, это будут не очень большие, но стабильные поступления. А так как мегарегулятор определит пул страховщиков (в зависимости от степени их надежности), имеющих право на предоставление такой услуги, все категории граждан будут действительно защищены.

ВГ: Кстати, о Центробанке. Насколько оправданна, на ваш взгляд, политика регулятора по ужесточению требований к участникам рынка страхования?

И. Л.: Центробанк, действительно, очень активно сейчас занимается страховым рынком, и это хорошо. Более того, он регулирует рынок не только страхования, но и негосударственных пенсионных фондов, и кредитных организаций. Сегодня, по большому счету, все финансовые игроки становятся универсальными. Крупные банки, в том числе государственные, активно представлены и на рынке негосударственного пенсионного страхования, и на рынке классического страхования. Соответственно, очень правильно, что мегарегулятор один. В этих условиях повышается прозрачность рынка, скорость реагирования рынка на его запросы и представления.

ВГ: Универсальные финансовые игроки, по сути, предлагают примерно одинаковый набор опций. Как это повлияет на расстановку сил на новом едином рынке?

И. Л.: Мы наблюдаем сегодня рекордную концентрацию страховой отрасли: на фоне кризисных явлений в экономике в целом и в страховании в частности крупнейшие страховщики развиваются быстрее, чем рынок. Такого еще не было: компании из топ-10 развиваются быстрее, чем весь остальной рынок, причем в 2015 году процесс ускорился. То же самое происходит и в банковской сфере, и на рынке негосударственных пенсионных фондов. Я вообще считаю, что ныне существующее количество банков (более 690) и страховых компаний (около 400) будет сокращаться, финансовый рынок будет и дальше очищаться.

ВГ: Сколько сегодня ведущих игроков на рынке страхования Санкт-Петербурга и Ленобласти?

И. Л.: Конкурентов, с кем мы постоянно как-то пересекаемся, — не более 15. При этом по результатам первого полугодия топ-10

удерживали почти 75% рынка. Этим все сказано.

ВГ: Насколько развитие событий на рынке оправдывает пессимистические ожидания, которые наверняка присутствовали у страховщиков в начале года?

И. Л.: У нашей компании пессимистических настроений не было. Системный подход позволяет «Росгосстраху» нормально чувствовать себя и в это беспокойное время. Конечно, мы допускали разные варианты развития экономической ситуации в стране, и замечательно, что серьезного рыночного падения все-таки не произошло. Поэтому сегодня я не ожидаю реализации апокалиптических сценариев. Да, безусловно, вызовы серьезные, но исключительно в том смысле, что рынок может стагнировать. А за счет тех нововведений, о которых я упомянул ранее, у рынка, напротив, появятся дополнительные возможности для роста.

ВГ: Нужны ли меры государственной поддержки для развития рынка страхования? Какие именно?

И. Л.: Нужна комплексная программа повышения уровня финансовой грамотности населения РФ, начиная со школы. Пока наши люди очень доверчивы и часто теряют деньги. На рынке банковских услуг множество денежных кооперативов и микрофинансовых организаций, предлагающих свои продукты на кабальных условиях. Повышенные риски несет население и из-за присутствия ненадежных страховщиков, которые готовы демпинговать в тарифах по добровольным видам страхования, что приводит их, в конце концов, к банкротству, то есть к невозможности исполнять обязательства перед своими клиентами. Только обладающие необходимым минимумом знаний граждане могут решить свои финансовые сложности с помощью нормальных, низкорисковых инструментов. Кроме того, грамотный человек и более ответствен. А пока у граждан РФ очень сильны ожидания неперменной, буквально патерналистской заботы от государства.

ВГ: Что для вас сегодня является гарантией экономической независимости, стабильности компании «Росгосстрах»?

И. Л.: Это, безусловно, наши люди. Это почти сотысячная армия сотрудников, добросовестно исполняющих свои обязанности. В том числе около 60 тыс. агентов по всей стране, которые выходят к своим клиентам — гражданам, юридическим лицам — каждый день. В нынешнем году компании «Росгосстрах» исполнилось 94 года. Соответственно, 2016 год для нас юбилейный. Наша задача — сохранять статус лидера на рынке страхования. В Ленинградской области мы первые, но в Санкт-Петербурге пока вторые. Поэтому ставим перед собой цель — в юбилейный год стать безусловным лидером и на петербургском рынке. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЧИНОВНИКИ УВЕРЯЮТ: ФОРМИРОВАНИЕ АДРЕСНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ НА 2016 ГОД НАЧНЕТСЯ РАНЬШЕ, ЧЕМ ОБЫЧНО

Не исключено, что старые сети ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга» наконец-то перейдут на баланс города в связи с обсуждаемым Смольным и «Газпромом» «обменом» акций тепловой компании на имущество ГУП «ТЭК СПб».

«ЦИФРА НЕ ДОЛЖНА ВАС ПУГАТЬ»

По данным комитета по энергетике и инженерному обеспечению Петербурга объем адресно-инвестиционной программы (АИП), финансируемой из бюджета города, в 2015 году составляет 8,9 млрд рублей. Средства АИП распределены между подведомственными комитету организациями. Так, СПб ГКУ «Управление заказчика» получило 4,54 млрд рублей, ГУП «ТЭК СПб» — 1,9 млрд рублей, ГУП «Водоканал СПб» — 1,15 млрд рублей, а СПб ГУП «Ленсвет» — 847,4 млн рублей.

Как отметили в комитете по энергетике, по итогам девяти месяцев 2015 года АИП выполнена на 40%. Вице-губернатор Игорь Албин, курирующий энергетическую сферу города, столь низкое освоение средств объясняет просто: все основные вводы объектов запланированы на конец года, и сомнений, что энергетики успеют все построить в срок, у чиновника не возникает. «Цифра не должна вас пугать, потому что основные вводы приходятся на ноябрь-декабрь. Мы ожидаем, что исполнение АИП по итогам 2015 года составит 92%, а оставшиеся средства будут переброшены на следующий год», — прокомментировал ситуацию вице-губернатор.

ИЗНОШЕННЫЕ СЕТИ ЖДУТ ИНВЕСТИЦИИ

ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ЗАПЛАНИРОВАННЫХ НА АДРЕСНО-ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРОГРАММУ КОМИТЕТА ПО ЭНЕРГЕТИКЕ И ИНЖЕНЕРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕТЕРБУРГА НА 2016 ГОД, НЕ СИЛЬНО ПОМЕНЯЕТСЯ ПО СРАВНЕНИЮ С ТЕКУЩИМ ГОДОМ, УВЕЛИЧИВШИСЬ ВСЕГО НА 600 МЛН РУБЛЕЙ — С 8,9 ДО 9,58 МЛРД РУБЛЕЙ. НЕ ИЗМЕНЯТСЯ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ — ПО-ПРЕЖНЕМУ УПОР БУДЕТ СДЕЛАН НА РЕМОНТ ИЗНОШЕННЫХ ТЕПЛОСЕТЕЙ И ИСТОЧНИКОВ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ.

СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

Всего в инвестиционную программу этого года было включено 635 объектов общей стоимостью 64,5 млрд рублей. Из них 334 являются переходящими с прошлых лет. Вводными после реконструкции и нового строительства являются 98 объектов (по 26 из них уже завершились работы), а по 201 объекту будут завершены проектно-изыскательские работы.

Среди введенных энергообъектов — общесплавная канализация для водоотведения северо-приморской части Петербурга и «Конной Лахты», которая строилась еще с 2012 года, реконструкция котельной на улице Харченко, 4, инженерное обеспечение территории севернее лесопарка «Новоорловский» по объектам водоотведения и объектам водоснабжения.

РАСПУТАТЬ СЕТИ Как отметил Игорь Албин, наиболее отстающими по темпам работ в текущем году являются 13 магистральных теплосетей Петербурга, из них девять объектов необходимо ввести в этом году. «Комитету по энергетике, а также службе заказчика даны очень жесткие поручения, направленные на воздействие на подрядчиков, работу по уточнению полномочий по контрактам, расторжению контрактов, по поиску новых контрагентов по этим объектам. В целом у нас хорошие ожидания», — прокомментировал чиновник.

Председатель комитета по энергетике и инженерному обеспечению Петербурга Андрей Бондарчук прокомментировал, что проблемные объекты сразу были взяты под контроль для ускорения темпов работ. По его словам, к настоящему моменту подрядные организации почти по всем объектам вошли в ранее согласованный график. Лишь по четырем объектам на будущий год будут перенесены работы по благоустройству территории.

На пяти теплосетях строительно-монтажные работы уже завершены, началось благоустройство прилегающей территории. Среди них реконструкция магистральных тепловых сетей в районе Муриной развязки КАД, Трамвайного проспекта, по Гранитной улице от Первой Красногвардейской котельной до Новочеркасского проспекта, сети в квартале 17 Гражданки, а также магистраль вдоль Школьной улицы. Андрей Бондарчук добавил, что все работы по этим объектам планируется завершить в этом году.

Еще по четырем объектам, ввод которых запланирован на 2016 год, лимиты

финансирования текущего года будут освоены в полном объеме. Это два участка тепловых сетей по Ланскому шоссе, теплосети по улице Оптиков, по проспекту Просвещения и по проспекту Энгельса. По последнему объекту принято решение о включении второго участка тепловой сети в адресную программу 2016 года. Еще по четырем отстающим объектам на 2016 год были перенесены работы по благоустройству. Параллельно выставлены претензии к подрядчикам на сумму 13 млн рублей и идет взыскание штрафов.

Виктор Евдокимов, председатель совета директоров ЗАО «СМУ-53», отмечает, что сегодня Петербург все еще нуждается в большом объеме перекладки теплосетей. «На это нужно много денег, но сложность в том, что даже те средства, что выделяет бюджет, осваиваются всего лишь частично. Сегодня, к сожалению, в госзаказах решающее значение имеет цена вопроса. И компании, которые выигрывают аукцион, не могут выполнить объекты в срок. Но средства, выделенные из бюджета города в этом году, нужно осваивать здесь и сейчас, так как они значительно подешевеют на следующий год», — прокомментировал эксперт. По его словам, не на руку в этом вопросе и частая смена власти в энергетическом комплексе города — в такой ситуации участникам рынка сложно организовать свою работу.

НОВЫЕ ДЕНЬГИ Игорь Албин подчеркнул, что формирование АИП в сфере энергетики на 2016 год в этом году начнется раньше, чем обычно. Согласно проекту инвестиционной программы, выделение бюджетных средств на развитие энергетического комплекса города возрастет на 600 млн рублей — с 8,9 млрд в 2015 году до 9,5 млрд рублей в 2016-м. Всего в АИП на будущий год включен 481 объект, в том числе строиться или реконструироваться будут 292, а проектироваться — 189 объектов.

Как и в текущем году, в новой АИП большое внимание уделено реконструкции инженерных сетей тепло-, водо- и газоснабжения, ЛЭП и кабельных линий, тепловых пунктов ГУП «ТЭК СПб». Также бюджетные средства будут направлены на новое строительство. Среди наиболее значимых и капиталоемких объектов, работы по которым будут начаты в 2016 году, Андрей Бондарчук отметил Охтинский тоннельный

канализационный коллектор (его первая очередь будет введена в 2018 году) и коллектор в районе Бассейной улицы.

СПАСИ КОЛПИНО По итогам летнего периода власти констатируют значительное сокращение количества технологических нарушений на сетях. Так, на сетях ГУП «ТЭК СПб» они уменьшились на 20%, а в хозяйстве «Теплосети Санкт-Петербурга» — на 16,5%. Больше всего дефектов в начале отопительного сезона было зафиксировано в Центральном, Невском, Пушкинском, Приморском, Кировском, Фрунзенском и Колпинском районах. Однако картина далека от идеальной. Всего в городе по официальным данным насчитывается 166 аварийно опасных участков, из них только 51 находится в зоне ГУП «ТЭК СПб», а остальные подконтрольны «Теплосети Санкт-Петербурга». Судьба этой компании сейчас обсуждается. Как отметил вице-губернатор Игорь Албин, правительство Петербурга готовит решение по поводу обмена акций ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга» на часть генерирующих мощностей ГУП «ТЭК СПб». «У меня был очередной разговор с представителями «Газпрома» на эту тему. Мы провели новый раунд консультаций финансового блока, имущественного блока и энергетического блока Смольного. Понятно, что важно не переоценить этот актив и не потратить лишние деньги», — прокомментировал Игорь Албин. Обсуждаемую сумму в Смольном пока не называют.

В 2016 году власти планируют включать в АИП больше работ по ремонту и реконструкции внутриквартальных тепловых сетей, например, в Колпинском районе, пережившем крупную аварию зимой 2012–2013 годов. После этого в районе были заменены все магистральные теплосети стоимостью 1,7 млрд рублей. Но на квартальные сети денег не хватило, и сегодня их износ по некоторым участкам доходит до 100%, нужно реконструировать 114 км внутриквартальных сетей. Так, в Смольном подсчитали, что на работы по повышению надежности теплоснабжения Пушкинского и Колпинского районов нужно около 2 млрд рублей. Игорь Албин в октябре заявлял, что эти деньги будут предусмотрены в бюджете города. На реконструкцию потребуется два года. Чиновники заверили, что отключений тепла в Колпино этой зимой не будет. ■

ДОБАВИТЬ ГОРОДУ УМА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ НЕ ХВАТАЕТ «УМНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» для создания комфортной городской среды. СРЕДИ НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫХ СЕГМЕНТОВ, КОТОРЫЕ ОТ ЭТОГО СТРАДАЮТ, ТРАНСПОРТ, ТУРИЗМ, А ТАКЖЕ КОММУНАЛЬНОЕ И ГОРОДСКОЕ ХОЗЯЙСТВО.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Эксперты полагают, что «умные технологии» необходимо внедрять во все сферы городской жизни. Это целый пласт, которым можно и нужно заниматься для развития города.

«Умные технологии» в сфере контроля работы коммунальных и городских систем позволили бы предупреждать возможные аварии и быстрее получать информацию о случившихся авариях. В сфере энергосбережения, например, можно было бы использоваться фотодатчики, которые включают и выключают фонари на движение и на уровень освещенности. Сюда же нужно отнести датчики температуры, которые регулируют температуру в общих пространствах.

«Не хватает технологий, связанных с навигацией и логистикой, в особенности для иностранных туристов. Не хватает, например, мобильных приложений с туристическими достопримечательностями с описанием как к ним пройти и расписанием работы, виртуальных гидов по городу с различными экскурсиями, — перечисляет Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. — Управление транспортом у нас находится в зачаточном состоянии. Мы живем в XXI веке, но настроить переключение светофоров по времени, сделать дополнительные секции со стрелками, чтобы они по очереди пропускали потоки, — такое ощущение, что это высший пилотаж. То что делается, создается в основном стараниями каких-то IT-компаний: те же „Яндекс.Карты“ или „Яндекс.Пробки“. „Умные“ технологии в этой сфере позволяют оптимизировать транспортные потоки и улучшить жизнь горожан. Если ты на смартфоне видишь, что у тебя автобус к дому приходит через десять минут, то ты выйдешь точно к обозначенному времени, а не будешь мерзнуть полчаса на остановке».

«Умными» можно назвать города с развитой инфраструктурой цифровых коммуникаций и внедренными на их основе услугами для обслуживания города, такими как е-правительство, ID-карты. «В современном мире к „умным“ городам можно отнести Токио, Гонконг, Сингапур, Сеул, Стокгольм, Таллин, Тяньцзинь. Эти города признаны таковыми интеллектуальным сообществом ICF (the Intelligent Community Forum)», — рассказал Василий Довбня, директор департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге.

«Умный город» (англ. Smart City) — понятие, у которого до сих пор нет однозначного определения. «Умный город» не следует понимать в узком смысле как город, «напичканный» технологиями, в первую очередь — это диалог с горожанами и выстраивание своего будущего в согласии с их действиями и желаниями.

Чтобы город стал «умным», необходимо несколько условий: широкое внедрение интернета, в том числе, за счет новых беспроводных технологий Wi-Fi и Wi-Max и установки публичных терминалов доступа, распространение географических информационных систем (ГИС), внедрение новых стандартов строительства, развитие направления энергосберегающих домов. «Но самое важное — необходимо участие власти, начиная от принятия соответствующей стратегии (программы, плана) развития города в данном направлении до внедрения современных технологий в работу госслужб и содействия в развитии таких технологий в частном секторе», — говорит господин Довбня.

В мире растет спрос на «умные города». Только в Китае объем рынка решений Smart City превысит \$80 млрд к 2025 году. «Размер китайского рынка решений Smart City, согласно оценкам экспертов,

вырастет до 500 млрд юаней к 2025 году. Недавно Китай также обнародовал свою программу Smart City, где в планах развитие более 200 городов», — рассказал коммерческий директор компании Glorax Development Руслан Сырцов.

Исследователь Бойд Коэн (Boyd Cohen) из инновационного журнала Co. Exist. опубликовал список самых «умных» городов мира. В своем исследовании он разбил города на три группы — пионеры, развивающиеся и догоняющие. Он отбирал их по 62 различным критериям. Среди них, например, разумность застройки городов и конструкций отдельных зданий, количество велотранспорта, открытость правительства, активность граждан, доступность широкополосного интернета, наличие специальных приложений для взаимодействия жителей и администрации, наличие городских онлайн-сервисов.

В Стокгольме принята концепция развития города до 2030 года. Официальный сайт администрации города предлагает большое количество услуг для студентов, учителей, людей пожилого возраста, доступ к библиотекам, к базам по недвижимости. Правительство Стокгольма использует веб-инструменты для автоматизации рутинных административных задач и одновременно — для обеспечения взаимодействия между госорганами и населением. Так, граждане могут следить за заседанием городского совета через интернет, а также иметь доступ к документам каждого заседания. Сегодня город инвестирует около \$72 млн для развития IT в целях улучшения качества жизни населения. Все занятое население Стокгольма три раза в год проходит онлайн-обучение.

В Таллине также существует инновационная стратегия, нацеленная на развитие бизнеса в сфере IT, мехатроники, биотех-

нологий. Правительство Таллина выпустило электронные удостоверения личности (ID-карты), которые выполняют сразу несколько функций: служат для идентификации личности, юридически действительной цифровой подписи, используются в качестве билета на общественный транспорт, дают право участия в онлайн-голосовании.

В Южной Корее в перспективе должен появиться новый город Нью-Сонгдо, недалеко от Сеула, который должен стать настоящей столицей высоких технологий и будет полностью управляться электроникой, как один огромный компьютер. «Центры управления» зданий будут объединены в общую базу данных, чтобы иметь возможность связываться между собой. В этом городе планируется применение концептуально новой энергоэффективной системы кондиционирования и вентиляции жилых помещений.

При помощи одной смарт-карты жители этого «умного города» смогут выполнять множество операций, в том числе, оплату коммунальных услуг, товаров в магазинах, отпирание дверей своей квартиры и голосование на выборах. Инвесторы этого грандиозного проекта планируют вложить в его строительство \$25 млрд. Один из инвесторов проекта — корпорация LG Electronics.

В Саудовской Аравии есть планы строительства сразу трех новых городов, отвечающих всем требованиям «умных». Здания будут пронизаны сверху донизу новыми технологиями, здесь появятся «интеллектуальные лифты», «невидимые» системы безопасности, средства для слежения за перемещением ресурсов с помощью меток RFID и многое другое. Важно, что все три города строятся с нуля, что облегчает проектирование информационно-коммуникационных систем.

Антон Беленец, руководитель проекта ООО «УК „Старт Девелопмент“», отмечает, что сегодня существует большое количество различных проверенных технологий, способных обеспечить более эффективное использование городской инфраструктуры и создать по-настоящему комфортную городскую среду. И речь не только о технологиях в виде датчиков, сенсоров или счетчиков, собирающих данные от элементов городской инфраструктуры или IT-систем, эти данные анализирующих. «Все это важные инструменты диагностики и прогнозирования „здоровья города“. Однако кроме этого к „умным технологиям“ можно также отнести и принципы организации пространства, и энергоэффективные технологии строительства, и механизмы двусторонней коммуникации между службами города и его жителями, а также алгоритмы контроля рационального использования имеющейся инфраструктуры и анализа эффективности инвестиций в развитие города. Так или иначе, некоторые технологии уже приживаются в городе или рассматривается возможность их внедрения. Однако важным барьером для активного продвижения инноваций можно считать ограниченные инвестиционные возможности города», — резюмирует господин Беленец. ■



«УМНЫМИ» МОЖНО НАЗВАТЬ ГОРОДА С РАЗВИТОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ ЦИФРОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ВНЕДРЕННЫМИ НА ИХ ОСНОВЕ УСЛУГАМИ ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ГОРОДА, ТАКИМИ КАК Е-ПРАВИТЕЛЬСТВО, ID-КАРТЫ

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ ПОВОРАЧИВАЕТ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ К СИЗ

ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕГЛАМЕНТЫ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА (ТР ТС), ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ СО СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА, УСИЛИВАЮТ ТРЕБОВАНИЯ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ КОМПАНИЯМИ СВОИХ СОТРУДНИКОВ ОДЕЖДОЙ СО СПЕЦИАЛЬНЫМИ СВОЙСТВАМИ. КРОМЕ ТОГО, НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ В ЭТОМ ГОДУ УВЕЛИЧЕНЫ ШТРАФЫ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ-НАРУШИТЕЛЕЙ. НОВОВВЕДЕНИЯ ДОЛЖНЫ ПОВЫСИТЬ ВНИМАНИЕ БИЗНЕСА К ОБЕСПЕЧЕНИЮ СОТРУДНИКОВ СРЕДСТВАМИ ЗАЩИТЫ.

ГЕРМАН КОСТРИНСКИЙ

О законодательных нововведениях и новых средствах защиты рассказали участники конференции «Актуальные вопросы охраны труда и инновационные материалы для специальной одежды и обуви для предприятий Петербурга и Ленобласти», проведенной в Петербурге ИД «Коммерсантъ» и «БТК Холдинг».

Ведущий специалист федеральной Ассоциации средств индивидуальной защиты (СИЗ) Татьяна Есипова рассказала о новых стандартах, введенных регламентом Таможенного союза 019/2011 «О безопасности средств индивидуальной защиты». Ассоциация совместно с «БТК Групп» участвовала в разработке нового стандарта СИЗ от производственных загрязнений. Сегодня идет пересмотр стандарта по воздействию пониженных температур.

«Государство устанавливает требования к производству продукции и ответственность поставщиков. Поставщик должен оформлять сертификат о соответствии техническим регламентам Таможенного союза в обязательном порядке. Испытания должны проводиться в специально аккредитованных лабораториях. После того как СИЗ поступают на рынок, государство начинает проводить проверки. Готовьтесь к ним, штат контролирующих органов расширяется», — предупредила Татьяна Есипова.

За принятием ТР ТС последовало введение в РФ Единой национальной системы аккредитации. Требования к качеству и безопасности стали жестче, констатировала эксперт. По ТР ТС классификация производится в зависимости от защитных свойств: СИЗ от механических факторов, химических, биологических, радиационных, повышенных/пониженных температур и брызг расплавленного металла, поражения электрическим током, специальная сигнальная одежда, комплектные СИЗ.

Законодательные нововведения 2015 года должны усилить заинтересованность работодателей в обеспечении сотрудников СИЗ, считает главный государственный инспектор труда в Санкт-Петербурге Ольга Фролова. «Ответственность работодателей теперь регламентируются ч. 4 ст. 527.1. Самые большие штрафы в области нарушения охраны труда установлены именно в области обеспечения работников СИЗ», — объяснила она.

Генеральный директор компании «БТК Групп», входящей в «БТК Холдинг», Георгий Драчев рассказал, что компания получила поручение губернатора Петербурга Георгия Полтавченко создать современную специальную одежду для предприятий города. Компания выпускает как ткани, так и одежду со специальными защитными



УЧАСТНИКАМ КОНФЕРЕНЦИИ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОХРАНЫ ТРУДА И ИННОВАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОДЕЖДЫ И ОБУВИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ» ПОСОВЕТОВАЛИ ГОТОВИТЬСЯ К ПРОВЕДЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОВЕРОК

ми свойствами. Пять производственных площадок холдинга расположены в Санкт-Петербурге и Ленобласти.

Руководитель дирекции b2b «БТК Групп» Елена Габерланд отметила: «В Петербурге находится наш центр разработки и инноваций, более ста разработчиков высокотехнологичной одежды. Фабрика на Пражской, 10, выпускает до 3 тыс. изделий в год».

Компания в ходе конференции представила спецодежду с многофункциональной защитой, сигнальную одежду повышенной видимости, системы многослойной одежды, одежду, созданную с применением мембранных технологий, а также новые эргономичные решения. Ткани для представленных изделий также производятся в России, компанией «БТК Текстиль». «Технологии производства спецодежды постоянно развиваются. Для защиты человека используются новейшие разработки, многие из которых пришли к нам из передовых коллекций спортивной одежды», — утверждает Елена Габерланд.

Руководитель отдела продаж «ЗМ» в Северо-Западном, Южном и Северо-Кавказском федеральных округах Виктория Воронкова затронула тему защиты органов дыхания и зрения. Продукция компании делится на три степени защиты, а также на три ценовых сегмента. «ЗМ»

производит противоаэрозольные фильтрующие маски, системы защиты от газов и паров, а также системы фильтрации подачи воздуха. Продукция предприятия используется рабочими на предприятиях цветной и черной металлургии, в литейном, гальваническом производстве, при работе с аккумуляторами и на других опасных производствах. «Применять средства нужно в течение всего времени нахождения на производственной площадке», — подчеркнула представитель компании «ЗМ».

Генеральный директор ООО «Манипула Специалист» Владимир Ничиков рассказал об инновационных технологиях защиты рук от порезов. «Многие предприятия не обращают на порезы рук должного внимания, на многих производствах при механических работах, в том числе со стеклом, металлом, используются хлопчатобумажные перчатки. Характеристика истирания в Техническом регламенте Таможенного союза 019 относительно ГОСТа увеличена в 2,5 раза. Изделие может называться средством индивидуальной защиты от истирания, только если показатель истирания доведен до 350 циклов. В ГОСТ истирание — 150 циклов. Практически ни одна перчатка из хлопковой пряжи не проходит данную норму, если туда не добавить полиэфирные во-

локна для увеличения прочности», — объяснил эксперт. В России компания «Манипула Специалист» производит средства индивидуальной защиты рук, в том числе перчатки из передовых волокон Kevlar и Dyneema, являясь единственным российским лицензиатом на производство СИЗ из этих волокон. Все остальные представленные на российском рынке перчатки из Kevlar и Dyneema — импортные.

«По состоянию на 2013 год в странах Европы зафиксировано 126 тыс. травм рук. Около половины — происшествия, связанные именно с порезами. По нетрудоспособности потеряно 4,6 млн человеко-дней, что ведет к значительным финансовым потерям как для работников, так и для предприятий», — рассказал руководитель ООО «Манипула Специалист».

По словам господина Ничикова, стойкость к порезам указанных волокон в несколько раз выше, чем у натуральных кож, и в десятки раз выше, чем у хлопковых или синтетических перчаток.

Региональный менеджер ООО «Дэб-Штоко» в СЗФО Юлия Столярова рассказала о средствах защиты кожи. «По приоритету закупки средства дерматологической защиты для многих компаний стоят на последнем месте, и зачастую, когда нужно обрезать затраты, экономят на кремах. Это же касается и стоимости — ориентируясь только на самую низкую цену, предприятие получает продукт, который не может обеспечить эффективную защиту, а в некоторых случаях и сам представляет опасность. Еще один аспект заключается в том, что сами рабочие зачастую не понимают актуальность применения дерматологических средств: пренебрегают ими или не применяют. Но защите кожи необходимо уделять серьезное внимание. Дерматологические заболевания очень коварны: повреждение кожи происходит незаметно и развивается годы. Часто болезнь проявляется в пожилом возрасте, когда естественная регенерация существенно снижается, а лечение затруднено или невозможно. Различного рода аллергические контактные дерматиты, экземы и опухоли становятся следствием того, что человек на протяжении долгих лет не защищал кожу», — предостерегла она.

На сегодня существуют средства, благодаря которым можно сохранить кожу рук, а также нормы, регламентирующие обязанность предприятий их закупать. Регламентирует закупки приказ Минздравсоцразвития № 1122н от 17.12.2010.

В заключение конференции компания «БТК Групп» в рамках показа продемонстрировала последние разработки в области СИЗ. ■

Безграничные возможности

Финансовые услуги в 20 странах мира



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