

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА



Четверг, 22 сентября 2011 №177
(№4718 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

Мы знаем, чем заинтересовать наших клиентов



Будни миллионов

**Корпоративное банковское обслуживание – это наш профиль.
Способность понять потребности каждого клиента и предложить
оптимальные пути для их воплощения – это наша особенность.
Ежедневная работа с большими деньгами – это наши будни.
И это – будни ваших миллионов.**

(812) 458-54-54, (495) 662-63-63
www.bank.bfa.ru





ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ПЕРИОД
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Ключевым событием, повлиявшим на экономику региона нынешним летом, стало известие о смене губернатора города. Два месяца бизнес и общество гадали — кто станет новым руководителем Северной столицы.

Эта пауза, несомненно, отразилась и на инвестиционном процессе в городе. Некоторые компании, уже подписавшие с городом соглашения о реализации крупных проектов, взяли тайм-аут. Бизнес в России традиционно завязан на власть. И лишь безумец решится тратить сотни миллионов в твердой валюте, не понимая, какая команда будет работать в администрации города и у кого придется получать нужные согласования. Примеры ждать себя не заставили — греческий концерн, подписавший было в мае этого года на строительство мусороперерабатывающего предприятия в Янино (стоимостью 300 млн евро), вдруг осознал что участок в несколько гектаров для проекта мал. И потребовал у властей предоставить возможность выбрать другую территорию. Надо полагать, мучительный процесс выбора продлится до окончания формирования нового правительства города.

Примечательно, что чиновники в период «междоусобия», напротив, проявили грандиозную инвестиционную активность. На одном из заседаний правительства города, на которых отсутствовала Валентина Матвиенко (которая в это время проводила консультации по поводу своего политического будущего), было утверждено несколько инфраструктурных программ общей стоимостью в несколько сотен миллиардов бюджетных рублей. Суммы и проекты выглядели нереально — больше они походили на самопиар чиновников. Ведь инициаторов этих проектов цитировали в СМИ, а во время смены власти так важно быть на виду.

Впрочем, никто не сомневался, что новый глава города подвергнет ревизии некоторые грандиозные проекты. Так и случилось. На первом же заседании с участием Георгия Полтавченко был «положен под сукно» проект легкорельсового трамвая, инвестиции в который составляют около 16 млрд рублей.

С одной стороны, взглянуть трезво на некоторые чудо-проекты, наверное, действительно нужно. С другой — неопределенность улучшению инвестиционного климата не способствует.

ТРОЕКРАТНОЕ ОПЕРЕЖЕНИЕ ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (ИПП) ПЕТЕРБУРГА РАСТЕТ ВТРОЕ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ ПО СТРАНЕ В ЦЕЛОМ. ГЛАВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА ОСТАЕТСЯ АВТОПРОМ. АВТОИНДУСТРИЯ ОБЕСПЕЧИТ ПЕТЕРБУРГСКОМУ ИПП УВЕРЕННЫЙ РОСТ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ, НО В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ИМЕННО ОНА МОЖЕТ ПОТЯНУТЬ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ИНДЕКС ГОРОДА ВНИЗ. МИХАИЛ СЕРОВ

Индекс промышленного производства (ИПП) Петербурга в январе — июле, к аналогичному периоду прошлого года, увеличился почти на 16%. Темпы роста петербургской промышленности втрое превышают общероссийские показатели. По стране за тот же период ИПП увеличился только на 5,3%. Главным драйвером петербургской промышленности остается автопром. По данным агентства «Auto-Dealer-СПб», за семь месяцев петербургские автомобильные заводы Toyota, General Motors, Nissan и Hyundai выпустили 117,4 тыс. авто, что в четыре раза больше аналогичного периода прошлого года. При этом все заводы города продолжают наращивать мощности, что непременно положительно скажется на ИПП в дальнейшем. Так, в начале августа завод Toyota начал дополнительный набор персонала, чтобы увеличить производство на четверть, до 20 тыс. авто в год. В середине прошлого месяца завод южнокорейской группы Hyundai-Kia ввел третью рабочую смену и начал выпуск еще одной модели — новой Kia Rio. На трехсменный график работы еще в июне перешел и петербургский завод Nissan. В октябре в три смены начнет работать завод General Motors, сообщил ранее генеральный директор этого предприятия Ромуальд Рывтински.

ПОСТОЯННЫЙ РОСТ По оценке петербургского комитета экономического развития промышленной политики и торговли (КЭРППиТ), в целом по итогам этого года в городе будет собрано около 240 тыс. авто, против 70 тыс. в 2010 году. Впрочем, в оценке КЭРППиТ также учтены объемы производства грузовых машин в Петербурге. В середине прошлого года шведский концерн Scania на арендованной площадке в промзоне Шушары запустил предприятие мощностью 5 тыс. грузовиков в год. При этом в следующем году мощности петербургского автопрома продолжат увеличиваться. К началу 2012 года завод Hyundai-Kia планирует увеличить мощности на треть, со 150 до 200 тыс. авто в год, и загрузить их целиком. Причем южнокорейская компания рассчитывает продавать свои авто местного производства не только в России, но и по СНГ. Завод уже отгружает свою продукцию в восемь стран содружества, и если спрос на Hyundai и Kia отечественной сборки в этих государствах будет расти, группа может в следующем еще увеличить мощности своего завода в Петербурге, считают эксперты. Как ожидается, завод Nissan, в рамках альянса с Renault и АвтоВАЗом, в краткосрочной перспективе также примет решение о расширении производства. Сейчас мощности завода загружены полностью, они составляют 50 тыс. авто в год.

Зимой следующего года завод GM начнет строительство второй очереди предприятия. В результате до конца 2014 года его мощность возрастет со 100 до 230 тыс. авто в год. До конца 2013 года завод Toyota также соби-

рается принять решение об увеличении мощностей еще на 150 тыс. авто в год (сейчас его мощность 50 тыс. машин). К этому моменту в Петербурге может появиться еще один автомобильный завод: итальянская компания Fiat рассматривает Петербург в качестве площадки для строительства своего завода в России мощностью 120 тыс. авто в год. Fiat интересуется проектом города-спутника «Южный», который планируется построить в Пушкинском районе Петербурга. Новому спальному району потребуются рабочие места, для их создания близ «Южного» намечаются создать промзону (в том числе и за счет территории, граничащей с «Южным» в Ленинградской области) для привлечения крупных промышленных инвесторов. Fiat сам проявил заинтересованность в размещении своего завода в районе «Южного», но переговоры на начальной стадии, конкретных решений еще не принято, компания должна определиться до конца года.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ГРУЗОВИКОВ УЛУЧШАЮТ СТАТИСТИКУ В Петербург продолжают идти и производители грузовых авто. Весной следующего года германский концерн MAN запустит производство своих грузовиков на арендованной площадке в промзоне Шушары мощностью 6 тыс. авто в год. При этом компания рассматривает возможность строительства собственного завода в Шушарах. Арендованная концерном площадка граничит с землей, на которой прежде свой завод хотела строить компания Suzuki, но из-за кризиса она отказалась от проекта и вернула участок в 50 га городу. В перспективе MAN заинтересован в этом участке, поэтому концерн решил первоначально производство разместить именно в Шушарах, говорит источник, близкий к компании.

К осени следующего года в промзоне Марьино запустить завод по сборке грузовиков, мощностью 6 тыс. единиц в год, планирует и российская компания «Яровит», принадлежащая предпринимателю Андрею Бирюкову. Кстати, у «Яровита» в этом проекте может появиться партнер — нидерландская компания DAF. Наконец, также к осени следующего года «Яровит», совместно с группой ОНЭКСИМ Михаила Прохорова, собирается открыть в Марьино завод по сборке гибридных «Ё-мобилей», начальной мощностью 20 тыс. единиц в год. Всего на этом предприятии на первом этапе будет производиться 45 тыс. машинокомплектов для «Ё», но 20 тыс. из них будут отправляться для сборки на заводы в других регионах, а еще 5 тыс. пойдут на сервисное обслуживание. В дальнейшем предполагается увеличение мощностей предприятий до 100 тыс. машинокомплектов в год.

Вместе с автопроизводителями в Петербурге расширяются и производители автомобильных комплектующих, что тоже позитивно сказывается на росте промышленного производства в городе. Поставщики завода

Hyundai-Kia, которые рядом с ним построили производственный парк из семи предприятий, также к началу следующего года увеличат производство со 150 до 200 тыс. комплектов деталей в год. Отметим, что Hyundai производит в России более 50% деталей, из которых в Петербурге собираются автомобили компании.

ОБЪЕДИНЕНИЕ ПОМОЖЕТ Завод «Интеркос-IV» («дочка» Магнитогорского металлургического комбината), который в прошлом году запустил сервисный металлоцентр стоимостью 4 млрд руб. для производства заготовок для автомобильных штампованных деталей, в этом году установил прессовое оборудование еще на 4 млрд руб. и теперь может производить не только заготовки, но и сами детали. Для производства деталей «Интеркос-IV» собирается использовать металл с ММК и постепенно вытеснить импортный прокат, на использовании которого все меньше настаивают иностранные автомобильные заводы — главные клиенты «Интеркос-IV». Крупнейший в мире производитель металлических и пластиковых автомобильных компонентов, канадская компания Magna, которая уже имеет в Петербурге три производственные площадки, до конца следующего года планирует расширение своего основного завода в Шушарах, рассказал в конце августа председатель комитета по инвестициям и стратегическим проектам Петербурга Алексей Чичканов. До конца следующего года завод по производству компонентов для «Ё-мобилей» в Марьино собираются построить и ОНЭКСИМ с «Яровитом». Стоит отметить, что российские власти давно обсуждают идею объединения Петербурга и Ленинградской области, в результате которого в состав петербургского автомобильного кластера могут быть включены такие предприятия, как всеволжский завод Ford (мощность 125 тыс. авто в год), а также совместное предприятие российской «Северстали» и испанской компании Gestamp по производству металлических штампованных деталей. Кроме того, в Ленинградской области немало земли, дефицит которой уже давно наблюдается в городе, где могут быть размещены новые заводы поставщиков автомобильных комплектующих.

Таким образом, на ближайшие годы автомобильная промышленность останется главным катализатором роста ИПП в городе. Но в долгосрочной перспективе именно автопром может потянуть петербургский ИПП вниз. Петербург претендует на статус крупнейшего автомобильного кластера в России. Однако, по оценке экспертов Boston Consulting Group (BCG), уже к 2015 году отечественный автопром может столкнуться с переизбытком мощностей, что грозит сокращением производства и резким снижением ИПП Петербурга как главного автомобильного конвейера страны. ■

МАЛЫЕ ОЖИДАНИЯ

СМЕНА ГЛАВЫ ГОРОДА — ВОПРОС, ВОЛНУЮЩИЙ НЕ ТОЛЬКО ПОЛИТИЧЕСКУЮ ЭЛИТУ ГОРОДА И КРУПНЫЙ БИЗНЕС, НО И МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА, КОТОРЫМ ТАКЖЕ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЕТСЯ РАБОТАТЬ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ. ПРИ ПРЕЖНЕМ ГУБЕРНАТОРЕ СУЩЕСТВОВАЛ СПЕЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. ВГ ОПРОСИЛ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СООБЩЕСТВ МАЛОГО БИЗНЕСА ПЕТЕРБУРГА ОТНОСИТЕЛЬНО ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО РАБОТЫ И ОЖИДАНИЙ ОТ НОВОГО ГУБЕРНАТОРА ГОРОДА ГЕОРГИЯ ПОЛТАВЧЕНКО.

ИРИНА БЫЧИНА

Валентина Матвиенко несколько лет назад создала при себе общественный совет по развитию малого предпринимательства Петербурга, который был призван «слушать» и помогать малому бизнесу города в решении различных проблем. Будет ли такой совет работать при новом губернаторе — пока неизвестно, так как этот вопрос будет решать правительство города, состав которого может значительно обновиться. Елена Церетели, его нынешний председатель, надеется, что деятельность совета будет продолжена при новом губернаторе. Вероятно, принимать решение относительно дальнейшей жизни совета имеет смысл по итогам его работы.

Среди основных положительных решений в пользу малого бизнеса за последние два года госпожа Церетели называет отмену прокуратурой Петербурга платы, взимаемой Фондом имущества при процедуре выкупа в размере 1,5%, увеличение срока рассрочки выкупа арендуемых помещений с двух до трех лет.

Генеральный директор компании «Солидар» Владимир Евстропов считает то, что Валентина Матвиенко очистила территории от торговых зон возле метро и засадила цветами город, правильным. «Однако закрылись тысячи рабочих мест, что негативно сказалось на статистике занятости населения», — добавляет он.

Президент Санкт-Петербургского союза предпринимателей Роман Пастухов согласен, что вопросы недвижимости — основные из тех, которые удалось решить за время работы Валентины Матвиенко губернатором Петербурга: «Урегулирован вопрос аренды помещений малого бизнеса. Постановление о сносе ларьков и павильонов в центре города — правильное, так как в обмен на это город предоставил альтернативу — помещения



ЕВГЕНИЙ ДУДИН

ГЛАВНОЕ, ЧЕГО ЖДУТ ОТ НОВЫХ ВЛАСТЕЙ ГОРОДА ПРЕДСТАВИТЕЛИ МАЛОГО БИЗНЕСА, — СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

в спальных районах. Решен и вопрос выкупа помещений — теперь малый бизнес может вкладываться в улучшение арендуемого помещения, так как он имеет первоочередное право выкупа этого помещения и может быть уверен, что оно „не уйдет“ кому-то...» — говорит он.

По мнению же председателя совета Санкт-Петербургской ассоциации малого бизнеса в сфере потребительского рынка Алексея Третьякова, радикально положение малого бизнеса в сфере торговли не изменилось. «Геноцид малого бизнеса — системное положение вещей в России. Но в Петербурге это особенно заметно и связано, в частности, с интересом крупных транснациональных компаний к городу как торговому коридору. К Петербургу близки границы,

а сам он — крупный мегаполис с высокой покупательской способностью, — рассуждает он. — Наибольший интерес здесь имеют крупные торговые корпорации и строители. Сетевой ритейл в Петербурге занимает самый высокий процент в общем объеме торговли на фоне других регионов, в том числе, по количеству предпочтений сетевикам. Их потребности удовлетворяются в ущерб малому бизнесу», — уверен Алексей Третьяков. Он не ожидает радикальных перемен в жизни малого бизнеса города с приходом нового руководства. По его мнению, новый губернатор должен пойти «от противного» — воссоздать конкурентную среду в сфере розничной торговли и возродить комплекс мелкорозничной торговли в городе. «Глубинные проблемы вроде высокой стоимости подключений к электроэнергии и высоких тарифов монополистов ему не решить, так как они в федеральной компетенции», — считает Алексей Третьяков.

Пожалуй, на протяжении всего времени основные проблемы малого бизнеса связаны с работой с монополистами — энергетиками, службами ЖКХ, Водоканалом.

Владимир Евстропов называет работу с монополистами больной темой для производителей и не только в части энергообеспечения, но и в части сотрудничества по поставкам продукции. «Новые инициативы ими принимаются в штыки. Например, приходишь в районные подразделения „Ленэнерго“, предлагаешь решения, по которым улицы в городе будут лучше освещаться за меньшие деньги, а они говорят, что это им неинтересно, — рассказывает Владимир Евстропов. — При этом раз в год собираются данные о затратах на освещение, которые подаются в профильный комитет Смольного. После чего, как правило, выносятся вопрос

на депутатских слушаниях о целесообразности выделения дополнительных средств, чтобы не было холодно и темно. Далее монополист „разбрасывает“ полученные деньги по районам, которым выгодно как можно больше аварий и всевозможных издержек, поскольку все дополнительные деньги освиваются через свои же сервисные службы», — говорит он. По его словам, сейчас по энергосберегающим технологиям проще работать с Ленобластью. «В ЛАЭСК нет такого административного давления, наоборот, видим желание выслушать и понять. Например, сейчас нам дали на пробу несколько участков под оснащение их энергосберегающими устройствами. В случае подтверждения эффективности наших решений есть предварительная договоренность о дальнейшем сотрудничестве. Отмечу, что с момента первой презентации до принятия решения о выделении участка для эксперимента прошло 1,5 месяца. С „Ленэнерго“ переговоры шли около года, и по разным причинам нам отказывали даже в проведении пробных работ за наш счет», — рассказывает предприниматель.

Ирина Кузнецова, соучредитель 2Nova, от органов государственной власти ждет в первую очередь снижения налоговой нагрузки. «Существующие программы поддержки предпринимательства сводятся к выделению грантов и оказанию консультационной помощи. Но, даже имея достаточный начальный багаж знаний и начав активную работу, молодые компании далеко не сразу становятся финансово стабильными. Льготные налоговые условия в первые годы работы помогли бы выжить и в дальнейшем „набрать высоту“ многим перспективным компаниям! Это наша главная просьба к новому губернатору», — говорит Ирина Кузнецова. ■

УДАР ТОКОМ

ПЕРЕХОД СЕТЕВЫХ ЭНЕРГОКОМПАНИЙ НА НОВУЮ СИСТЕМУ ТАРИФОВ РАВ НАИБОЛЕЕ СИЛЬНО УДАРИЛ ПО ТЯЖЕЛОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, КОТОРАЯ ТРАДИЦИОННО ПОТРЕБЛЯЕТ МНОГО ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ ПОТРЕБИТЕЛЕМ ЭНЕРГИИ СРЕДИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ. ОБРАЩЕНИЕ ПРОМПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ К ФЕДЕРАЛЬНЫМ ВЛАСТЯМ ПРИВЕЛО К НЕКОТОРОМУ СНИЖЕНИЮ ЦЕН НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ. ОДНАКО НЕИЗВЕСТНО, ДОЛГО ЛИ ГОСУДАРСТВО СМОЖЕТ СДЕРЖИВАТЬ РОСТ ТАРИФОВ И ВЛИЯТЬ НА ИНВЕСТИПРОГРАММЫ ЭНЕРГЕТИКОВ, КОТОРЫЕ ТЕРЯЮТ СОТНИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ В СВЯЗИ С КОРРЕКЦИЕЙ.

ИРИНА БЫЧИНА

Промышленники, пытаясь обезопаситься своими силами, проводят плановые работы по внутренней энергоэффективности производств. Переход с начала года сетевых энергокомпаний на новую систему тарифообразования RAB (стоимость транспортировки электроэнергии теперь высчитывается исходя из инве-

стиционных планов предприятия) в совокупности с либерализацией рынка электроэнергии привел к тому, что тарифы на электроэнергию для промышленных предприятий значительно выросли. При этом машиностроительные и металлургические предприятия, несмотря на модернизацию и инновации, по-прежнему

являются довольно энергоемкими производствами. Для некоторых из них цена на электроэнергию выросла в разы. А некоторые заговорили об угрозе для промышленности. «На нас, естественно, также сказались эти факторы — в нашем случае стоимость электроэнергии по итогам первого полугодия выросла

приблизительно в два раза, — говорит Елена Нагинская, руководитель холдинга „Титан-2“. — Все, что удалось сделать в плане снижения цены, — выбрать оптимального для нас поставщика электроэнергии, благо появление конкуренции здесь означает наличие некоего набора альтернатив», — говорит она. → 22

МВА МАНИТ ПЕРСПЕКТИВАМИ

СРЕДИ СОТРУДНИКОВ ПЕТЕРБУРГСКИХ КОМПАНИЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ БИЗНЕС-ОБУЧЕНИЕ ЗАНИМАЕТ ЛИШЬ ЧЕТВЕРТУЮ ПО ПОПУЛЯРНОСТИ ПОЗИЦИЮ СРЕДИ ДРУГИХ УЧЕБНЫХ ПРОГРАММ.

ЕЛЕНА ВЕЛИГЖАНИНА

По данным рекрутингового портала HeadHunter, на специализированных бизнес-курсах обучалось лишь 13% опрошенных петербуржцев. Чаще других дополнительными программами в сфере управления и финансов интересуются работники банковской отрасли, сферы FMCG, телекоммуникаций, ресторанного и гостиничного бизнеса, утверждают эксперты. Вместе с тем аналитики осторожно прогнозируют рост рынка бизнес-образования в Северной столице: среди тех, кто никогда не посещал бизнес-тренинги, 35% планируют на них побывать в ближайшее время. 17% респондентов планируют получить степень MBA.

«Мужчины в Петербурге почти в два раза чаще женщин стремятся получить дополнительное бизнес-образование, в частности MBA, — отмечает директор по продажам „HeadHunter Санкт-Петербург“ Ольга Анохина. — Программы MBA востребованы в первую очередь топ-менеджерами, что объясняется как высокой стоимостью обучения, так и его ориентацией на конкретные управленческие кейсы. При этом сама степень MBA зачастую играет не столько практическую, сколько имиджевую роль для ее обладателя, добавляя „репутационного веса“ при деловых переговорах».

Анализируя петербургский подход к формированию программ MBA, руководитель проектного направления Центра стратегических разработок «Северо-Запад» Марина Липецкая констатирует, что он сегодня серьезно отличается от московского. Основное отличие — в аудитории, клиентах.

«В столице расширяется сегмент программ MBA, спроектированных под конкретную компанию, — говорит Марина Липецкая. — Курсы разрабатываются индивидуально и, по сути, могут быть близки к стратегическому консультированию: формированию команд, выработке важнейших корпоративных решений, обсуждению общих отраслевых тем. Часто под эти задачи привлекаются специалисты, стоящие на фронтире не только передовых управленческих практик, но и технологической части. Поскольку фронт-офисы крупных корпораций локализованы именно в столице, здесь удобнее проводить подобное обучение».

В Санкт-Петербурге же, по словам эксперта, клиентами бизнес-образования, как правило, являются частные лица. «Это владельцы малого и среднего бизнеса, молодые люди, получающие второе (или параллельное) высшее образование после обучения в вузе. Кроме того, рынок корпоративных бизнес-программ у нас не столь велик: крупных компаний, работаю-

щих на мировых рынках, с широкой прослойкой топ-менеджмента у нас практически нет», — говорит специалист.

Несмотря на это, у выпускников петербургских бизнес-школ, получивших степень MBA, зарплатные ожидания серьезно отличаются от среднерыночных.

«32% обладателей MBA оценивают себя на зарплату от 100 до 300 тысяч рублей в месяц, тогда как по рынку в целом столь амбициозных соискателей всего 2%, — говорит Ольга Анохина. — Однако на собеседовании работодатели предпочитают не называть сразу предполагаемый доход на позициях, требующих наличия этой степени, а решать вопрос в индивидуальном порядке с успешными кандидатами».

Сам по себе сертификат о получении MBA на уровень зарплаты напрямую не влияет.

«Время, когда работодатели были готовы переплачивать за „модные“ сертификаты, прошло, сейчас компании более взвешенно подходят к набору компетенций, необходимых соискателям на ту или иную позицию. Требования наличия MBA все больше встречаются лишь в тех вакансиях, когда наличие этого диплома обосновано уровнем и спецификой позиции», — говорит директор по продажам «HeadHunter Санкт-Петербург». Вместе с тем, по прогнозам, спрос на обучающие

курсы в сфере финансов и управления в ближайшие годы продолжит расти прежде всего из-за того, что знания устаревают со все большей скоростью. «Даже при наличии хорошего фундаментального образования постоянно учиться — это сегодня необходимость. Именно на этом строится концепция пожизненного образования, — говорит проректор по дополнительному профессиональному образованию Московского технологического института, директор компании „MBS-семинары“ Елена Семейкина. — Спрос на образовательные программы растет. Цена на бизнес-курсы по сравнению с периодом кризиса выросла примерно на 20 процентов».

Наиболее эффективными для профессионального становления управленцев сегодня считаются краткосрочные бизнес-семинары, тренинги и те же программы MBA.

Среди покупателей, самостоятельно оплачивающих свое образование, более половины составляют владельцы бизнеса. Также образовательные услуги петербургских бизнес-школ все чаще привлекают слушателей из других регионов страны, особенно из Москвы. В свою очередь, жители Северной столицы готовы ехать за образованием в Москву. Эта ситуация свидетельствует о росте мобильности современных менеджеров. ■



Реклама

От первого кредита
к долгосрочному партнерству



Мир без преград

Кредиты для бизнеса

Широкий спектр наших кредитных предложений дает Вам возможность сделать правильный выбор.

С надежным партнером Вы можете быть уверены: Ваш бизнес получит поддержку для дальнейшего движения вперед.

www.szrc.vtb.ru, (812) 329-8-329

ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000

20 → Промышленники не раз обращались к властям с просьбой разобраться с тарифами и принять меры. Союз промышленников и предпринимателей Петербурга направлял, например, письма в Федеральную антимонопольную службу и на имя вице-премьера РФ Игоря Сечина. Рост стоимости электроэнергии для ОАО «Северсталь» за I квартал 2011 года (по отношению к 2010 году) составил 10%, за первое полугодие 2011 года рост к 2010 году составил 9%, сообщили в компании. Такого незначительного улучшения компания добилась собственными усилиями. «С целью обсуждения мероприятий сдерживания роста цен на электроэнергию ОАО „Северсталь“ в феврале-марте 2011 года принимало участие в заседаниях комиссии Российского союза промышленников и предпринимателей по электроэнергетике», — сообщили в пресс-службе «Северстали».

В комитете по топливно-энергетическому комплексу Ленинградской областной торгово-промышленной палаты (ЛОТПП) говорят, что федеральные меры по ограничению инвестиционных программ генерирующих и сетевых компаний позволили снизить для коммерческих потребителей цены на электроэнергию в июле по сравнению с январем на 10–15% в зависимости от категории потребителей и снизить тем самым напряженность с ценами на электроэнергию. Вместе с тем в ЛОТПП считают, что дальше проблемы не сняты. «Цены на газ повышаются, инфляция имеет место, а дальнейший рост тарифов на электроэнергию и теплоэнергию реально начинает тормозить экономику», — говорят в палате. — В этих условиях надо очень серьезно и жестко посмотреть — зачем мы содержим 30% неиспользуемых существующих генерирующих мощностей, нужны ли нам амбициозные программы атомщиков и „гидриков“, оправданно ли строительство дорогих сверхсовременных сетей ФСК; следует также оценить реальное состояние распределительных сетей и реконструировать и строить только там, где это реально нужно», — считают в ЛОТПП.

Начало 2011 года ознаменовалось критическим ростом цен на электроэнергию в 37 субъектах страны, в результате чего принятые тарифные решения для сетевых и сбытовых компаний подверглись пересмотру в рамках для обеспечения роста цен на электроэнергию не более чем на 15%, говорит аналитик аналитического отдела ИК БФА Ольга Иванова. «Перерасчет в сторону понижения осуществлялся до 1 мая. Однако по результатам первого полугодия 2011 года не во всех 37 регионах удалось обеспечить выполнение постановления правительства РФ об ограничении роста цен на электроэнергию: на 12 субъектов федерации пересмотр тарифно-балансовых решений не оказал должного действия», — отмечает она.

В конечном итоге правительству России весной пришлось скорректировать тарифы на электроэнергию, и они были несколько снижены. В частности, компания «Ленэнерго», стоимость передачи электроэнергии которой выросла на 32% с начала года, в мае снизила тарифы с таким расчетом, чтобы их рост по сравнению с 2010 годом не превышал 15%. «Среднеотпускной тариф на передачу

электрической энергии по Петербургу за первые три месяца вырос относительно 2010 года на 24%, по Ленинградской области — на 16%, — сообщили в „Ленэнерго“. — После перетарификации рост среднеотпускного тарифа на передачу электрической энергии относительно 2010 года по Петербургу составил 16%, по Ленинградской области — 14%», — говорят в компании.

При этом тарифная выручка позволила «Ленэнерго» рассчитывать на рост выручки в 2011 году примерно на 23% — до 42 млрд рублей. Ольга Иванова говорит, что увеличение тарифов в первом квартале 2011 года оказало положительное влияние на результаты почти всех МРСК: более чем вдвое чистую прибыль по РСБУ увеличили МРСК Центра и Приволжья, Северного Кавказа, Северо-Запада и Урала. Также наблюдался рост рентабельности сетевых компаний. «Пересмотр тарифов для сетевых компаний затронул второй квартал 2011 года лишь частично, поэтому сильного влияния на финансовые результаты периода оно не оказало. В среднем по МРСК по сравнению со вторым кварталом 2010 года рост выручки составил 17%, операционная прибыль выросла на 32%, чистая прибыль по некоторым распределительным сетевым компаниям подскочила в разы. Таким образом, полугодие большинство МРСК завершили с финансовыми результатами, превосходящими аналогичный период предыдущего года. Однако полный эффект от ввода тарифов на основе РAB-регулирования и тарифных корректировок в мае мы сможем оценить только к концу 2011 года», — добавляет аналитик. Из-за корректировки тарифных решений ожидается сокращение объема чистой прибыли по итогам 2011 года до 555 млн рублей и, как следствие, таких ключевых финансовых показателей, как EBITDA, рентабельность. Вырастет долговая нагрузка, ожидают в «Ленэнерго».

Кроме того, не без «помощи» промышленников «Ленэнерго» в этом году сократило инвестиции на 19,5% по сравнению с первоначальным планом до уровня 15,6 млрд руб. В пятилетнем горизонте сумма инвестпрограммы сократилась на 2,3% до 95,7 млрд руб. Ольга Иванова из ИК БФА считает, что отсутствие окончательной модели функционирования отрасли вносит определенные риски в работу сетевых компаний и других участников сектора электроэнергетики. «Непрозрачность ценообразования на электроэнергию, предвыборное сдерживание цен с их возможным взлетом в 2012–2013 годах, отсутствие ясной картины работы электроэнергетического сектора подрывают доверие со стороны инвесторов», — считает она.

Пока же промышленные компании, рассчитывая только на себя, ведут плановые работы по увеличению внутренней энергоэффективности. «Основной путь — снижение издержек и плановая работа по повышению уровня энергоэффективности (внедрение энергосберегающих технологий, автоматизации учета энергоресурсов и прочее), которая проводится в холдинге с 2003 года», — говорит Елена Нагинская. — За это время расход электрической энергии сократился на 34%, тепловой — на 30%, что составило экономии более 6 и 9 млн руб. соответственно», — радуется она. ■

ИНОМАРКИ ИДУТ НА ОБГОН

РЫНОК ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ ПРАКТИЧЕСКИ ВОССТАНОВИЛСЯ ПОСЛЕ КРИЗИСА. И, КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, ВСКОРЕ ЕГО ОЖИДАЮТ ИЗМЕНЕНИЯ. LADA УСТУПИТ ЛИДЕРСТВО ПО ПРОДАЖАМ В ГОРОДЕ ИНОМАРКАМ.

МАКСИМ ВЕРТМАН



АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ И ПЕТЕРБУРГА ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ ЗАМЕДЛИТ РОСТ ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ, СЧИТАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА

В январе — июле в Санкт-Петербурге продано 103,4 тыс. новых легковых авто, что на 52% больше аналогичного периода прошлого года, подсчитало агентство «Auto-Dealer-СПб». Город остается вторым по размеру автомобильным рынком страны после Москвы. В целом продажи выросли у всех компаний, кроме ряда японских брендов и традиционных аутсайдеров — китайцев. Из японцев продажи в январе — июле упали у Toyota, Suzuki, Honda, Subaru и Lexus. Это в первую очередь связано с весенним землетрясением и цунами в Японии, откуда в нашу страну поступает большинство моделей этих брендов, считает директор «Auto-Dealer-СПб» Михаил Чаплыгин.

При этом впервые с начала запуска утилизационной программы в марте прошлого года в Петербурге стали падать продажи автомобилей Lada. В январе — июле они выросли на 30%, до 9,6 тыс. авто, и российский бренд остается лидером продаж в регионе. Однако в июле продажи Lada в Петербурге, к июлю прошлого года, на фоне общего роста рынка на 30% сократились сразу на 18%. По России продажи Lada в июле, по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), тоже сократились, но лишь на 3%.

Дилеры российской марки надеются, что лидерство Lada удастся сохранить в связи со стартом продаж в РФ новой Lada Granta в четвертом квартале этого года. Но заместитель директора агентства «Автостат» Сергей Удалов считает, что Granta позволит АвтоВАЗу сохранить лидерство по РФ в целом, но за счет регионов, а в Петербурге и Москве на первые строчки по продажам уже в ближайшие месяцы выйдут иномарки.

Эксперты ждут, что подвинуть российский бренд в Петербурге сможет в первую очередь Kia (сейчас на четвертом месте по

объему продаж). В середине августа петербургский завод Hyundai (на 30% принадлежит Kia) приступил к сборке новой бюджетной Kia Rio. Их продажи по РФ начнутся в октябре, при этом петербургский рынок станет насыщаться в первую очередь, так как завод находится на его территории, что упростит логистику, уверен совладелец одного из дилерских холдингов Петербурга.

Разнонаправленную динамику продаж в Петербурге в январе — июле демонстрируют и премиальные бренды. Продажи Mercedes-Benz выросли за семь месяцев к аналогичному периоду прошлого года на 62%, у Volvo — на 77%, при этом у их ближайших конкурентов динамика продаж оказалась ниже рыночной. Так, Audi увеличила продажи только на 18%, но ниже всех динамика у BMW, ее продажи выросли на 13%. У компании проблемы с логистикой, говорят участники рынка. Но у BMW к концу сентября в продаже появится новая модель — «единичка», ожидается, что на нее будет большой спрос, что добавит к объему продаж марки и в регионе, и по РФ в целом, считает директор по продажам компании «Балтавтотрейд» (дилер BMW) Павел Самохвалов. По его оценке, новая «единичка» займет в структуре продаж BMW в России 10–15%.

В целом автомобильный рынок России и Петербурга во втором полугодии замедлит рост по сравнению с первым, считают участники рынка. При этом, если до лета у дилеров в связи с малыми квотами и проблемами с логистикой был дефицит машин, то осенью, при снижении спроса, возможен переизбыток на складах, жалуются дилеры. Впрочем, свою позитивную роль может сыграть отложенный и не реализованный из-за очередей спрос, лишь бы не было нового кризиса, опасаются участники рынка. ■

КОНСОЛИДАЦИЯ БЕЗ РЕВОЛЮЦИЙ

УЧАСТНИКИ ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ, ПОДВОДЯ ИТОГИ МИНУВШИХ ВОСЬМИ МЕСЯЦЕВ РАБОТЫ В 2011 ГОДУ, УВЕРЕНЫ, ЧТО КОНСОЛИДАЦИЯ ОПЕРАТОРОВ ЕЩЕ ДОЛГОЕ ВРЕМЯ БУДЕТ ОСТАВАТЬСЯ ОДНОЙ ИЗ ГЛАВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА НЕМ.

ДАША ГИЛЕВА

Сильных потрясений и ярко выраженных трендов на рынке в этот период большинство телекоммуникационных компаний не отмечают. «Особых изменений в этом сегменте рынка не было, — говорит генеральный директор компании „Обит“ Андрей Гук. — Конечно, раздавались отголоски объединения и укрупнения рынка, произошедших вследствие покупок крупными операторами более мелких в 2009 и 2010 годах, но в целом сейчас рынок спокоен и планомерен».

Изменения привели к тому, что на рынке фиксированной корпоративной связи прочно закрепились большая тройка, «Вымпелком» (бренд «Билайн»), МТС и «Мегафон», а также основные нишевые операторы телеком-связи — «Смарт Телеком», «Вест-Колл» и «Обит». В частности, в 2010 году были совершены четыре крупные сделки по продаже операторов фиксированной связи — компаний «Петерстар», «Метроком», «Северен Телеком» и «Ланк Телеком». Первых двух операторов приобрел «Мегафон», благодаря чему занял лидерскую позицию на рынке, а МТС достался «Ланк Телеком».

«Вымпелком» же укрепил свои позиции приобретением в 2011 году компании «Элтел» за 1 млрд рублей. Также одним из крупных событий на ТК-рынке в этом году стало июньское приобретение компаний «Прометей» петербургского оператора связи «Канрит». Покупка обошлась компании в

10 млн рублей. Благодаря сделке оператор пополнил свою абонентскую базу на рынке как корпоративных клиентов, так и пользователей ШПД. По данным компании, структура абонентской базы «Канрит» состояла из 90% корпоративных клиентов и 10% физических лиц. Помимо этого, «Прометей» получил возможность присутствовать в нескольких новых бизнес-центрах.

«„Прометей“ никогда не являлся оператором бизнес-центров, тем не менее мы присутствуем примерно в 30 петербургских бизнес-центрах в Центральном, Адмиралтейском, Петроградском и Василеостровском районах города, — комментирует сделку генеральный директор „Прометея“ Роман Венедиктов. — В результате покупки „Прометей“ получил доступ еще в десять бизнес-центров, в которых ранее работал „Канрит“».

До конца 2011 года «Прометей» планирует закрыть еще одну сделку в корпоративном сегменте телеком-рынка Санкт-Петербурга. Подробности и название приобретаемого оператора пока не раскрываются.

При всеобщем стремлении к укрупнению компаний, отмечают в «ВестКолле», количество абонентов выросло незначительно, поэтому при происходящем сейчас среди существующих операторов перераспределении долей рынка наблюдается также ротация абонентских баз. Одним из послед-

них примеров данного тренда стало приобретение во втором квартале 2011 года ТК-оператором «Смарт Телеком» абонентской базы компании «Объединенные телесистемы», представляющей свои услуги более чем в двадцати бизнес-центрах города.

По оценке генерального директора ТК «Миран» Игоря Ситникова, сейчас в Санкт-Петербурге присутствует порядка 300 телеком-операторов, из которых крупных — 30–50 игроков. Средняя стоимость фиксированной телефонной связи в бизнес-центре, сообщает специалист, составляет около 600–1500 руб. без НДС.

«В связи с высокой конкуренцией на рынке стоимость услуг постоянно снижается. Цены остаются на высоком уровне лишь тогда, когда только один оператор работает в одном бизнес-центре», — говорит Игорь Ситников.

Как отмечают в компании «Смарт Телеком», надеяться на то, что один оператор будет эксклюзивно представлен в бизнес-центре, уже не приходится — ситуация кризисного периода, когда любому арендатору, заселяющемуся в бизнес-центр, давалось со стороны управляющей компании разрешение на привод своего оператора, не изменилась и не изменится.

«Более того, в этом году мы с удивлением обнаружили тенденцию к требованию собственниками бизнес-центров все боль-

ших официальных „входных билетов“ от телеком-компаний, — комментирует Андрей Гук. — Конечно, и раньше операторы шли на многие уступки ради того, чтобы зайти в бизнес-центр, строили сеть за свой счет, но чтобы администрация требовала официальных и очень немалых платежей за право присутствия — такого практически не было. Видимо, это стало следствием особенно острой конкурентной борьбы компаний за каждый объект».

Привлекать внимание к своим услугам ТК-операторы все больше стремятся при помощи пакетных предложений, наиболее востребованными из которых является предоставление интернет-канала совместно с телефонным номером. Такие предложения в большинстве случаев популярны среди небольших компаний. Крупные же игроки, отмечая популярность данных базовых услуг, стремятся их разнообразить, так как доход от их предоставления неуклонно снижается.

Избавляться от этой проблемы телеком-операторы пытаются при помощи внедрения инновационных решений. По оценке компании «ВестКолл», сервисы, которые предлагают принципиально новые возможности и помогают достичь роста выручки, уже сейчас рождают большой интерес со стороны клиентов. Имеется в виду внедрение услуг VoIP-телефонии, SaaS, видеонаблюдение. ■



Иф Страхование

Relax, we'll help you

(812) 313 51 46 www.ifrussia.ru

Эксперт в области страхования рисков транспортных операторов и грузов

- Страховые решения и программы, предназначенные для российского рынка транспортного страхования
- Команда высококвалифицированных и опытных специалистов
- Оперативное урегулирование убытков
- Скандинавский опыт в сочетании со знанием местных особенностей



РЕКЛАМА

ЗАО «Иф Страхование»
 лицензия CN № 4000-78

БИЗНЕС СКИНЕТСЯ НА ОБРАБОТКУ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

В КОНЦЕ ИЮЛЯ ПРЕЗИДЕНТОМ БЫЛ УТВЕРЖДЕН ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН №261-ФЗ «О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН „О ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ“». ЧТО НЕСУТ ЭТИ ИЗМЕНЕНИЯ БИЗНЕСУ И ГРАЖДАНАМ, ОБСУЖДАЛИ В ИЮНЕ НА КРУГЛОМ СТОЛЕ, ОРГАНИЗОВАННОМ ИЗДАТЕЛЬСКИМ ДОМОМ «КОММЕРСАНТЬ», ЮРИСТЫ, ЭКСПЕРТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА.

АЛЕКСЕЙ ЦОЙ

Обновленный закон не стал либеральнее. Во-первых, из определения персональных данных исчезли конкретные квалифицирующие признаки (ФИО, дата рождения, адрес), теперь под персональными данными понимается «любая информация, относящаяся прямо или косвенно к определенному или определяемому физическому лицу», а под обработкой — любые действия с ними. Во-вторых, под 261-ФЗ подпадает широкий круг лиц — крупные игроки вроде банков и операторов сотовой связи, средний и малый бизнес — турагентства, фермерские хозяйства, индивидуальные предприниматели, муниципальные учреждения — больницы, школы и т. д. Словом, любое юридическое или физическое лицо, обрабатывающее персональные данные.

Партнер «Дювернуа Лигал» Игорь Гущев отмечает, что в законе уточняются основные принципы и условия обработки данных. Изменения касаются, в частности, обязанностей оператора,

прав субъекта персональных данных на доступ к ним, трансграничной передачи данных. Также установлены обязанности оператора по уточнению, блокированию и уничтожению персональных данных и по устранению нарушений законодательства, допущенных при их обработке.

Один из пунктов, вызывающий наибольшее количество вопросов, это положение о том, что операторы отныне обязаны соблюдать установленные требованиями технического требования по защите информации (в зависимости от ее класса) и использовать для этого только сертифицированные средства защиты информации, прошедшие оценку соответствия по системе сертификации государственных регуляторов — Федеральной службой безопасности (ФСБ), Федеральной службой по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК). По некоторым оценкам, только на внедрение соответствующих технических средств предприятию может потребоваться в среднем 0,5–1 млн руб. Однако Вадим

Кропотов, эксперт по информационной безопасности, не соглашается с этими цифрами, подчеркивая, что в каждом случае все решается индивидуально на основе проведения инвентаризации информационных систем персональных данных, составления модели актуальных угроз и разработки проектов системы защиты. Кстати, сами эти процедуры также требуют определенных затрат.

Между тем Сергей Лачугин, начальник отдела информационной безопасности «Ростелеком — Северо-Запад», отмечает, что техническая процедура защиты персональных данных — это дорогое удовольствие для любой, даже большой компании.

«Речь идет о специальных местах хранения и так далее, это все очень дорого. Во-вторых, очень трудно найти сертифицированную комплексную систему по защите персональных данных, а любые дополнительные системы достаточно дорогостоящие», — объясняет господин Лачугин. Он советует изначально исполь-

зовать в работе сертифицированные системы защиты данных, например, антивирусы, а также избавляться от старых систем хранения данных, добавляя, что в «Ростелеком — Северо-Запад» выбрали пять систем, которые сертифицированы и надежны, а от остальных отказались.

Александр Кузьмин, генеральный директор «Альтирикс Системс», соглашается с тем, что сложности начинаются на этапе закупок и внедрения средств защиты. Он говорит, что если серьезных проблем в плане разработки всей организационно-распорядительной составляющей нет, то техническое внедрение защиты достаточно обременительно и внушительно бьет по финансам компаний.

Виктор Суцев, директор по консалтингу компании «ДоксВижн», подтверждает, что для каждого отдельного мелкого бизнеса подготовиться для соблюдения требований закона — проблема. Чтобы облегчить решение задачи, он предлагает компаниям, которые взаимодействуют

ИНТЕРНЕТ НАПОПОЛАМ

НЕ ПЕРВЫЙ ГОД СОТОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ ПЫТАЮТСЯ ЗАКРЕПИТЬСЯ НА РЫНКЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ И ПОТЕСНИТЬ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ОПЕРАТОРОВ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ УСЛУГИ ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА (ШПД) В ИНТЕРНЕТ. ОДНАКО НЕСМОТРЯ НА ВОЗРОСШУЮ В 2010–2011 ГОДАХ АКТИВНОСТЬ «БОЛЬШОЙ СОТОВОЙ ТРОЙКИ» — МТС, «ВЫМПЕЛКОМ» И «МЕГАФОНА», — СТАТЬ ЛИДЕРАМИ ИМ НЕ УДАСТСЯ, СЧИТАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА.

ДАША ГИЛЕВА

Сейчас петербургский телекоммуникационный рынок в сегменте интернет-услуг, по словам генерального директора компании «Обит» Андрея Гука, поделен между сотовыми операторами и компаниями фиксированной связи поровну.

«Сотовые операторы лишь недавно вышли на этот уровень за счет покупок ими фиксированных операторов в предыдущие годы, — комментирует Андрей Гук. — Поэтому рынок и дальше будет поделен примерно 50 на 50. Какие-то клиенты будут предпочитать большую универсальность сотовых компаний, какие-то — более индивидуальный подход операторов фиксированной связи. По крайней мере в ближайший год серьезных изменений мы не прогнозируем, все будет развиваться достаточно стабильно».

Основной костяк операторов, предоставляющих доступ в интернет как корпоративным клиентам, так и частным лицам, сформировали «большая сотовая тройка», а также «Ростелеком», «ВестКолл»,

«Обит» и «Смарт Телеком». При этом, говорит эксперт, не все они занимают активную позицию на рынке — некоторые работают в уже сформированной нише на своей облюбованной территории.

Генеральный директор ТК-компании «Прометей» Роман Венедиктов также считает, что ситуация на рынке в ближайшее время не изменится, так как у операторов фиксированной связи останутся их корпоративные клиенты, средний и крупный бизнес, а у сотовых — частные лица и малый бизнес.

«Существует тенденция к консолидации рынка и предоставлению пакетных решений, — говорит топ-менеджер. — Думаю, в ближайшие несколько лет мы придем к западной системе. Например, в Германии Deutch Telecom предоставляет комплексную услугу — пользователь, вне зависимости от того, частное лицо или компания, имеет один аккаунт, с которого осуществляется оплата нескольких услуг с единого лицевого счета».

По мнению специалиста, частным лицам и небольшим компаниям по-прежнему интереснее работать с сотовыми компаниями. Причин несколько — у них нет потребности в крупных проектах, а в приоритете — цена и среднее качество услуг. Надежность услуги, новые технологические решения, дополнительные сервисы в этом случае уходят на второй план.

Более крупные компании рассматривают мобильный телефон и мобильный модем только в качестве «удлинения» офиса или удаленного терминала к корпоративной сети. При этом корпоративные клиенты, к примеру банки, отдают предпочтение надежности. Часто именно по этой причине они работают не с одним оператором, а с несколькими, так как один провайдер предоставляет основную услугу, другие — резервные.

Как сообщает компания «ВестКолл», основная масса подключений к сети, более 80%, все так же обеспечивается

с помощью проводных технологий. Беспроводной доступ в интернет осуществляется через мобильный телефон или через USB-модем, который подключен или встроен в компьютер. Основными поставщиками услуг беспроводного доступа в России являются операторы мобильной связи стандарта GSM (МТС, «Вымпелком» и «Мегафон») и оператор CDMA («Скайлинк»).

Наиболее совершенной технологией беспроводной передачи данных на сегодня считается стандарт LTE (Long Term Evolution). Данная 4G-технология беспроводного доступа позволяет передавать данные на скорости до 100 Мбит/с (максимальные значения), а ее главным преимуществом является обратная совместимость с существующими GSM-сетями. Совместимость позволяет мобильным операторам развертывать LTE на базе уже имеющихся сетей, сообщают в «ВестКолле», а это, в свою очередь, снижает капитальные инвестиции. ■

друг с другом в рамках ассоциаций или СРО, объединить усилия и разработать для себя общий стандарт, который участники будут выполнять. В качестве примера он привел одну крупную компанию, имеющую много франчайзи, которая на свои средства приобрела общий необходимый пакет документов по сертификации, франчайзи же фактически никаких денег на это не потратили.

Юрист «Пепеляев Групп» Александр Коркин согласен с тем, что сэкономить можно, объединив усилия. Он напоминает, что когда приняли Закон о торговле, «многие тоже задавались вопросом, как соблюдать, что делать». Тогда одна из ассоциаций производителей продуктов питания обратилась к юристам за помощью в разработке регламента и подготовке необходимых документов. «Эти компании „скинулись“, но получили решение своей проблемы», — говорит господин Коркин.

Он также обращает внимание на то, что даже если у компании нет бюджета для обеспечения технических средств защиты, необходимо провести ряд организационно-правовых мероприятий. Например, очень важно утвердить на уровне компании типовые документы, поскольку, судя по практике проверок Роскомнадзора, основные нарушения связаны с несоблюдением формы письменного согласия. «После того, как все организационные мероприятия соблюдены, проверки можно проходить гораздо успешнее — говорит господин Коркин — Как показывает опыт, даже если в компании не было должного внимания уделено технической стороне вопроса, им помогли пройти проверку утвержденные необходимые документы, собранные в

соответствии с законом. Кстати, на это ориентирует и руководство Роскомнадзора. Недавно руководитель заявил, что прекрасно они понимают обременительность технических мер и смотрят на формальную сторону». Павел Савицкий, старший юрист «Маннхеймер Свартлинг», добавляет, что закон также нужно рассматривать не только с точки зрения взаимодействия компании с проверяющими органами, но и с собственными сотрудниками, до которых необходимо донести суть новых правил и обеспечить их выполнение, ведь именно на работников ложится груз соблюдения закона, и, кроме того, сами работники часто жалуются на работодателей из-за нарушений закона о персональных данных.

Критики закона отметили, что он нужен очень ограниченному числу представителей бизнеса. Так, Михаил Бойцов, управляющий партнер Rightmark group, считает, что прежде всего это банки, рекрутинговые компании. «Остальным этот закон просто не нужен. Так, проблема защиты персональных данных у строителей вообще не стоит, потому что строителям особо защищать нечего», — отметил эксперт. «Новая редакция документа не безупречна, требует доработки. Необходимо отметить достаточно слабую подготовку документа — он получился оторванным от реальной жизни», — добавляет он.

В ответ Александр Кузьмин заметил: «Если говорить о законе в целом, то он был создан не для бизнеса, а для защиты субъекта персональных данных. Поэтому некорректно ставить вопрос, нужен ли закон бизнесу. Это закон. Так же, как Уголовный кодекс — какому-то бизнесу он не нужен, но его нужно выполнять». ■

БАНКИРЫ ПЕРЕКРЫЛИ ДОКРИЗИСНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

ОТНОСИТЕЛЬНО СТАБИЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ КАК В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ, ТАК И ПО РЫНКУ СЕВЕРО-ЗАПАДА СПОСОБСТВОВАЛА РОСТУ БАНКОВСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ЭТОМ ГОДУ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

За первое полугодие банки Санкт-Петербурга значительно нарастили активы и увеличили кредитный портфель, что стало следствием отложенного спроса и стимулирования кредитной активности со стороны государства. Как говорят эксперты, период восстановления закончился и банки снова вернулись к докризисным темпам: инвестиции вновь пошли на стройку, а ставки по ипотеке едва ли не опустились ниже уровня 2008 года. Впрочем, конкуренция за хороших клиентов только выросла, говорят банкиры.

По данным Ассоциации банков Северо-Запада (АБСЗ), суммарные активы банков региона и филиалов иногородних банков, работающих в Санкт-Петербурге, за первое полугодие увеличились на 10% и составили 2,351 трлн рублей. По размерам активов после Северо-Западного банка Сбербанка России (679 млрд рублей) лидировали банк «Санкт-Петербург» (291 млрд рублей), банк «Россия» (262 млрд рублей) и Северо-Западный региональный центр



РОСТ СПРОСА НА КРЕДИТЫ НАБЛЮДАЕТСЯ КАК СО СТОРОНЫ ЮРИДИЧЕСКИХ, ТАК И СО СТОРОНЫ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

(СЗРЦ) ВТБ (227 млрд рублей), который был образован после окончательного присоединения банка «ВТБ Северо-Запад» к материнской группе весной 2011 года.

ПОЛТОРА ДЕСЯТКА НОВЫХ ФИЛИАЛОВ Как сообщается в отчете АБСЗ, только за первое полугодие в городе открылось 14 новых филиалов иногородних → 26

Реклама. Лицензии №№ 36780, 41014, 41015, 42627, 42628, 42630, 45380, 48749, 48750.
Выданы Министерством РФ по связи и информатизации. Услуги предоставляются при наличии технической возможности.

(812) 647-00-11
www.westcall.ru

WestCall
TELECOMMUNICATIONS

ОПЕРАТОР ВАШЕГО УРОВНЯ

25 → банков, что свидетельствует о ста- биллизации финансово-экономических условий в регионе. По сути, можно конста- тировать окончание восстановительного роста, который наблюдался в 2010 году, и переход к темпам, отражающим развитие экономики страны и региона, говорит на- чальник коммерческого управления банка БФА Федор Зобнев.

Совокупный собственный капитал банков составил 132 млрд рублей про- тив 162 млрд рублей на начало года. Это снижение стало следствием уже упомяну- того присоединения банка «ВТБ Северо- Запад», который был самым капитализиро- ванным банком на начало года с капиталом 41,3 млрд руб.

Завершившийся процесс поглощения бывшего Промышленно-строительного банка, длившийся более чем пять лет, по- жалуй, стал наиболее крупным событием в банковской сфере Петербурга, хотя и ожидаемым. Среди других изменений, ко- торые могли бы повлиять на работу мест- ного рынка, банкиры также отмечают вы- куп ВТБ контрольного пакета акций Банка Москвы. «Офису Банка Москвы в Санкт- Петербурге будет тяжело удерживать кли- ентов и долю рынка, она будет и дальше перераспределяться между другими игро- ками», — считает руководитель дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит» Алексей Дроботай.

ПЕРЕХОДЯЩИЕ КОМАНДЫ К пере- распределению клиентов на рынке могут привести и переходы команд между бан- ками. В начале августа стало известно об уходе менеджеров клиентского блока под руководством Руслана Матюхина из Международного банка Санкт-Петербурга в банк БФА. В связи со сменой губерна- тора части клиентов может лишиться банк «Санкт-Петербург», считают эксперты. Возможны процессы миграции и в связи с консолидацией активов группы Societe Generale, которая предполагает объеди- нение Росбанка и банка «Сосьете Жене- раль Восток» (BSGV) — а каждый из них занимал достаточно сильные позиции в Петербурге.

Как характеристику основного тренда событий, имевших место на банковском рынке Санкт-Петербурга в этом году, можно отметить и повышение рейтингов несколькими российским кредитным орга- низациям со стороны Standard & Poor's. В сентябре агентство повысило рейтинги шести российским банкам, в числе ко- торых оказался и Международный банк Санкт-Петербурга. Standard & Poor's зая- вило об улучшении экономических усло- вий, усилении банковских балансов, что стало основанием для позитивных рейтин- говых действий.

СНОВА НА СТРОЙКУ Среди основных факторов, повлиявших на развитие пете- рбургского рынка, управляющий филиала Барклайс банка в Санкт-Петербурге Лю- бовь Степанова выделяет общий эконо- мический рост, в том числе в несырьевых сегментах экономики и, как следствие, рост кредитования в корпоративном сек- торе, снижение уровня просроченной задолженности и повышение доходов на- селения. Последнее стало катализатором увеличения спроса на потребительские кредиты и ипотеку. Второй фактор — из- быток ликвидности в банковском секторе, что ведет к снижению рублевой стоимости фондирования и снижению процентных

ставок и приводит к новому витку конку- ренции среди банков за «хороших» клиен- тов, продолжает Любовь Степанова.

По данным Банка России, кредитный портфель банков Северо-Запада вы- рос на 8,5% и на середину года составил 1,617 трлн рублей. А уровень просрочки снизился до 106,6 млрд руб., что также со- ставило 8,5%. При этом сводный размер ссудной задолженности, по данным, пред- ставленным банками в АБСЗ, вырос гораз- до значительнее — на 19%, до 1,505 трлн рублей. В целом рынок банковских услуг СЗФО рос быстрее по сравнению с рос- сийскими показателями, отмечает началь- ник аналитического отдела «ТКБ Капитал» Мария Кальварская. Положительное влия- ние на рост кредитного портфеля, по ее мнению, мог оказать отложенный спрос на кредиты со стороны средних и малых предприятий. Параллельно развивается государственное стимулирование кредит- ной активности банков, которое выража- ется в фактических гарантиях государства по займам крупнейших игроков рынка — они задают тон общей динамике сектора в рамках конкуренции, добавляет главный экономист УК «Финам Менеджмент» Алек- сандр Осин.

Стоит отметить и новый раунд инве- стиций в строительный сектор, который отразил как наличие у банков свободной денежной массы, так и спрос на кредиты со стороны строителей и девелоперов. Су- щественное влияние на данный рынок ока- зывает и политика государства, направ- ленная на снижение ипотечных ставок.

ДВУМЯ НОГАМИ В РОЗНИЦЕ Рост спроса на кредиты наблюдается как со стороны юридических, так и со стороны индивидуальных клиентов. С улучшением экономики заметно выросло благосостоя- ние клиентов, что не могло не сказаться на розничном бизнесе. По данным ЦБ, банки СЗФО за полугодие выдали физи- ческим лицам кредитов на сумму 230 млрд рублей, а их кредитный портфель вырос на 10,5%. Как отмечает региональный ко- ординатор Росбанка в Санкт-Петербурге Илья Злуницын, в розничном сегменте трудно выделить драйверы рынка: росту ипотеки способствует отложенный спрос и начавшийся рост цен на жилье; с общим ростом продаж авто, который опережает все прогнозы, набирает темпы и автокре- дитование. «Во всех сегментах розничного кредитования дополнительно стимулирует рост спроса уровень процентных ставок по кредитам и лояльный подход банков в оценке заемщика», — добавляет господин Злуницын.

Депозиты физлиц также выросли, не- смотря на низкий уровень ставок. Общий размер средств клиентов на счетах бан- ков за полгода почти не изменился, зато частные вклады увеличились на 9% — до 901 млрд рублей. «Приток вкладов ожида- емо замедлился в связи с тем, что процент- ные ставки опустились до минимального уровня. До конца года темпы прироста де- позитного портфеля останутся на уровне первого полугодия», — считает Илья Злу- ницын.

Примечательно, что некоторые запад- ные игроки сократили свое присутствие на розничном рынке города. Так, о сво- рачивании розничных программ заявили HSBC, Barclays и Swedbank, у которых есть офисы в Петербурге. Впрочем, сильного влияния на рынок их уход не окажет, счи- тают эксперты. ■

НОВЫЙ ПОВОРОТ В КИНОЭПОПЕЕ В ИСТОРИИ ДВУХЛЕТНЕГО ОБСУЖДЕНИЯ ВОПРОСА СОЗ- ДАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАР- ТНЕРСТВА НА БАЗЕ «ЛЕНФИЛЬМА» НОВЫЙ ПОВОРОТ.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Минфин России согласовал проект указа президента РФ, в соответствии с положе- ниями которого правительство вносит 100% акций ОАО «Киностудия „Ленфильм“» в каче- стве вклада РФ в утверждаемое совместно с ЗАО «Всемирные русские студии» откры- тое акционерное общество «Объединенная киностудия „Ленфильм“». Доля государства в новом предприятии должна составить не менее 25% плюс одна акция. Идея создания ГЧП укладывалась в проект по созданию «Многофункционального кинотелевизионно- го комплекса „Ленфильм“», подготовленный городом, АФК «Система» и ВГТРК. В первой неделе сентября глава комитета по инвести- циям и стратегическим проектам Петербурга (КИСП) Алексей Чичканов предоставил со- гласованный с инвесторами меморандум, в котором содержится описание проекта. По данным пресс-службы КИСП, основой буду- щего комплекса должна стать расположен- ная на улице Генерала Хрулева киностудия RWS (ЗАО «Всемирные русские студии», входит в управляющее медийными актива- ми АФК «Система» открытое акционерное общество «Система Масс-медиа»). По сло- вам Олега Иванова, генерального директора Movie Research, изначально строение пози- ционировалось АФК «Система» как пригод- ное для съемки художественных фильмов. На деле размеры павильонов для этих целей слишком малы. Сейчас RWS практически полностью отдана под съемку телевизионной продукции (сериалов, телефильмов, шоу). При этом полной загрузки фабрики заказчи- ки не обеспечивают.

НОВЫЙ ЭТАП На данный момент в стадии проектирования находится вторая очередь RWS, которая состоит из двух этапов и осу- ществляется под управлением ОАО «Лен- фильм XXI», созданного АФК «Система» совместно с ВГТРК. Площадь строящегося комплекса составит около 68 тыс. кв. м. Кон- сультантом выступает американский архи- тектор Скотт Картер, участвовавший в про- ектировании Walt Disney Studios, DreamWorks Studios и Hollywood Center Studios. По словам Кирилла Лыско, генерального директора ОАО «Ленфильм XXI», первый этап подве- домственного ему проекта будет сдаваться в эксплуатацию к концу 2013 года. Произ- водство планируется распределить таким образом, что контент будет состоять на 40–50% из сериалов, 30–40% — кино, 10% — телешоу и около 10% — рекламы и музы- кальных клипов, с поправкой на спрос через 2–3 года. Помимо производственных поме- щений, «Ленфильм XXI» предусматривает строительство гостиницы на 80 номеров, ре- сторанов, концертного зала и около 12 тыс. кв. м офисных площадей. Предполагаемый объем инвестиций в «Ленфильм XXI» соста- вит 4 млрд рублей. Кирилл Лыско рассчиты- вает, что срок окупаемости данного проекта составит 10 лет. Но эксперты сомневаются, что инвесторам удастся вернуть вложенные

средства в указанный срок. По мнению Оле- га Иванова, уровень производства контента в РФ не может обеспечить такой окупаемости. Исследуя изменение объемов российского кинопроизводства в 2002–2010 годах, анали- тики Movie Research выявили отрицательную динамику в выпуске игровых полнометраж- ных фильмов (88 картин в 2008 году, 66 — в 2009-м и 55 — в 2010-м) и анимационных лент (160, 151 и 136 фильмов соответственно). По сравнению с данными 2009 года суммарный бюджет, потраченный на производство рос- сийских фильмов, вышедших в 2010 году, снизился на треть, при этом уровень средних расходов на производство одной картины — на четверть.

ВПИСАНЫ В «СИСТЕМУ» Под третьей оче- редью «Многофункционального кинотелеви- зионного комплекса „Ленфильм“», которая в меморандуме упоминается как «социально- культурный и производственный комплекс», подразумевается центр развлечений для го- рожан. При его строительстве планируется задействовать территорию троллейбусно- го парка №6 (общая площадь земельного участка 5 га), расположенного по адресу ул. Аэродромная, 12. Парк действующий, тем не менее возможность его переезда будет рассмотрена городом. Кроме того, Петер- бург предоставляет для всего проекта 7600 кв. м земли на Аэродромной улице, а также развитие транспортной и инженерной ин- фраструктуры района на стадии первой, второй и третьей очередей, если это бу- дет необходимо. Заключительным этапом проекта должен будет стать «социально- культурно-образовательный и кинопроиз- водственный комплекс», созданный на базе исторического «Ленфильма» (находится на Каменноостровском проспекте и в Сосно- вой поляне). «Ленфильм» был преобразован из ФГУП в открытое акционерное общество с уставным капиталом 105,5 млн руб. в мар- те 2004 года. 100% акций предприятия ОАО «Киностудия „Ленфильм“» в настоящее время находятся в федеральной собственности. Долгое время идут разговоры о создании на базе киностудии государственно-частного партнерства (ГЧП) с участием АФК «Систе- ма». Однако никаких конкретных решений пока не принято. Продолжительность про- цесса, отсутствие активных действий и не- которая несловоохотливость участников породили вокруг гипотетической сделки атмосферу подозрительности. Противники продажи опасаются, что частный инвестор, воспользовавшись уникальной географией объекта, попытается получить наибольшую выгоду, выстроив на месте исторических сооружений гостиницу или бизнес-центр. С экономической точки зрения это было бы оправданно: «Ленфильм» владеет 4 га на Петроградской стороне и 10 га в Сосновой поляне. Инна Попова, руководитель отдела оценки АРИН, комментирует: «Объект на Ка- менноостровском, 10, учитывая его местопо-



В СТАДИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ НАХОДИТСЯ ВТОРАЯ ОЧЕРЕДЬ RVS, КОТОРАЯ СОСТОИТ ИЗ ДВУХ ЭТАПОВ И ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ОАО «ЛЕНФИЛЬМ XXI», СОЗДАННОГО АФК «СИСТЕМА» СОВМЕСТНО С ВГТРК. ПО СЛОВАМ КИРИЛЛА ЛЫСКО, ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ОАО «ЛЕНФИЛЬМ XXI», ПЕРВЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА БУДЕТ СДАВАТЬСЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ К КОНЦУ 2013 ГОДА

ложение и площадь, уникален, поэтому цена данного земельного участка зависит от множества факторов. Многие здания, скорее всего, будут сноситься, однако это не касается исторических памятников. Цена земли здесь может варьироваться от 40 до 80 тыс. рублей за кв. м в зависимости от объема объектов КГИОП на участке и обязанностей по их сохранению. Данный участок находит-

ся в зоне общественно-деловой застройки, поэтому там может быть реализован бизнес-центр или жилье высокого класса. Однако нужно учитывать, что «Ленфильм» — это брендовый объект, необходимо сохранить на этом участке культурную функцию, возможно, ограничив по площади». Как сообщили в КГИОП, под литерами А и В на Каменноостровском проспекте, 10, находится

комплекс общественных и жилых зданий, принадлежавших купцу Г. А. Александрову, которым присвоен временный статус «выявленных объектов культурного значения». В августе в СМИ было опубликовано письмо с отказом Минфина РФ в ответ на запрос Министерства культуры дополнительных ассигнований для субсидирования исторического «Ленфильма». Одним из аргументов отказа

являлось то, что Росимущество собирается внести 100% акций киностудии в создаваемое совместно с ЗАО «Всемирные русские студии» открытое акционерное общество «Объединенная студия «Ленфильм»». Доля государства в новом предприятии должна составлять не менее 25% плюс одна акция. Таким образом, АФК получает контрольный пакет. «У государства остается блокирующий пакет акций в новом предприятии, при обладании которым контроль над хозяйственной деятельностью «Ленфильма» будет существенно ограничен, даже если использовать косвенные способы, такие как устав предприятия или влияние через совет директоров», — замечает Анатолий Суходолов. Кроме того, юрист настаивает, что называть ОАО «Объединенная киностудия «Ленфильм»» государственно-частным проектом некорректно. Главной особенностью российских ГЧП, позволяющей отличать их от приватизации, является то, что в рамках таких проектов предполагается создание выбранным на конкурсе инвестором новых социально ориентированных объектов (или реконструкция существующих объектов), их последующая эксплуатация и обслуживание на протяжении 20–30 лет. А роль государства — предоставить земельный участок для строительства (или имущество для реконструкции) и перечислять инвестору обусловленные платежи на протяжении всего срока эксплуатации им объекта. ГЧП предполагают, что созданный объект либо сразу поступает в государственную собственность и там остается, либо становится государственным по окончании срока эксплуатации объекта инвестором. Представители АФК «Система» практически не комментируют планы по использованию исторического «Ленфильма», аргументируя свое молчание преждевременностью подобных рассуждений. ➔ 28



Здоровый прагматизм

Обычно ДМС включается «по умолчанию» в социальный пакет сотрудника. Это считается нормой социально-ответственного бизнеса.

Моя социальная ответственность – это здоровый прагматизм.

Я рекомендовала руководству заключить договор с компанией «Капитал-полис» именно по программе «Здоровая команда».

Качество работы с людьми, в отличие от результатов продаж, оценить гораздо труднее.

Мне всегда было интересно оценить эффективность своей работы.

Программа «Здоровая команда» предоставила мне такую возможность.

Здоровая команда

программа ДМС для прагматичных бизнесов

СОДЕРЖАНИЕ:

- компьютерное тестирование** текущего статуса и оценка рисков для здоровья каждого сотрудника
- индивидуальный отчет** о состоянии, угрозах для здоровья и рекомендации по улучшению здоровья сотрудника
- аналитический отчет** о текущем состоянии здоровья коллектива
- оценка интегральных рисков** для здоровья, работоспособности и эффективности команды на перспективу
- оценка мотивации** и рабочей атмосферы коллектива
- конкретный план** профилактических мер для поддержания здоровья
- курс лекций** по актуальным для коллектива вопросам управления здоровьем

ВОЗМОЖНОСТИ:

- создание эффективной системы** охраны здоровья
- создание мотивации** и вовлеченности персонала в задачи управления собственным здоровьем
- повышение эффективности** работы персонала
- сокращение затрат** на ДМС в среднесрочной перспективе

Московский пр. 22 | 320 65 34 | www.capitalpolis.ru

ЗАО «Страховая компания "Капитал-полис"», Лицензия ФССН С № 1336 78



72 → По словам источника в ОАО «Система Масс-медиа» (управляет медийными активами АФК «Система»), скандал вокруг «Ленфильма» беспочвенный. Кардинально изменить назначение объекта было бы для компании сложно в исполнении, учитывая нахождение на территории киностудии объектов культурного наследия и участие в проекте государства. Тем не менее о сохранении непосредственно съемочного процесса в исторических помещениях речи не идет. Там, скорее всего, разместятся студии постпродакшн и киномузей. Эксперты сходятся на том, что при нынешнем объеме оказываемых услуг и собственного производства, не имея прав на коллекцию отснятых фильмов (принадлежат ФГУП «Объединенная государственная киноколлекция»), киностудия не сможет выжить без вливаний частного капитала. На данный момент в помещениях на Каменноостровском проспекте из 37 тыс. кв. м в аренду сдается 4 тыс. кв. м. На «Ленфильме» идут съемки одного фильма под названием «Моя бабушка — ведьма». Стоит отметить, что киностудия производит в основном фестивальное, некоммерческое кино. По словам Владимира Шайдакова, генерального директора киностудии, в таком положении без нового оборудования и возможности оказывать широкий спектр услуг фабрика может только оставаться на плаву, но не развиваться. Министерство финансов отказалось давать «Ленфильму» субсидии.

КОМУ ВИДНО На данный момент примерно 80% российского кинопроизводства сосредоточено в Москве. На долю Петербурга приходится около 10%. Крупнейшим производителем остается «Мосфильм», в павильонах которого снимается 25% контента. «Ленфильм» занимает примерно 1,3% рынка. Если учесть, что на RWS упор делают на телепродукцию, то в рамках рассматриваемого проекта основной площадкой для съемки полнометражных художественных фильмов должен стать «Ленфильм XXI». Аналитики говорят, что у Петербурга будет возможность перетянуть на себя основную долю кинопроизводства только в том случае, если новая фабрика действительно будет обладать лучшим оборудованием и павильонами. Пока же рассуждать об этом нет смысла, тем более что общая ситуация в производстве художественных фильмов плачевная. Можно сделать скидку на то, что снижение показателей количества выпущенных в прошлом году российских картин и уменьшение бюджетов объясняются тем, что в 2010 году на экраны выходили фильмы, чей запуск пришелся на кризисный период. Однако аналитика за первую половину 2011 года и вовсе неутешительна. В исследовании Movie Research говорится, что доля отечественных лент в общих кассовых сборах кинотеатров РФ составила 15,9%, что заметно хуже показателя первых шести месяцев 2010 года (19,6%), в десятке прокатных лидеров полугодия не оказалось ни одного российского фильма, а американские картины собрали в российском прокате на 4 млрд рублей больше, чем в первой половине 2010 года. Несмотря на то, что эксперты говорят о необходимости развития коммерческого кино, они едины во мнении, что отсутствие авторских фильмов может стать другой крайностью для российского кинематографа. Андрей Терешок, генеральный директор сети «Кронверк Синема», объясняет: «К сожалению, в нашей стране одно без другого существовать не может. Должно соблюдаться разумное соотношение массового и фестивального кино. Надеюсь, что в итоге мы получим расширение ассортимента и тематики отечественных картин». ■

ФАБРИКА ГРЕЗ

ДВИЖЕНИЕ БЕЗ РИСКА

ТРАНСПОРТИРОВКА ГРУЗОВ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ ЯВЛЯЕТСЯ ВАЖНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА, ЧТО ОБУСЛОВЛЕНО ЕГО ГЕОГРАФИЧЕСКИМ ПОЛОЖЕНИЕМ.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

Это и стало одной из причин обилия компаний, страхующих грузы. Однако, по оценкам перевозчиков, большое количество игроков рынка не сказывается на стоимости и качестве услуг — в транспортных компаниях доверяют или небольшому числу страховщиков, проверенных временем, или вовсе не пользуются их услугами.

В результате экономического кризиса в 2008–2009 годах грузовые перевозки по России упали, в зависимости от вида транспорта, от 10 до 30%. Северо-Запад смог потерять всего 10% от общего числа грузов, благодаря тому, что по сравнению с другими регионами, обладает более развитой и насыщенной транспортной инфраструктурой. На Северо-Западе расположено большинство портов европейской части страны, в регионе пролегают три международных транспортных коридора («Север — Юг», «Азия — Россия — Европа» и «Панъевропейский коридор №9»), работает один из крупнейших железнодорожных узлов страны. Оживление, характерное для 2010–2011 годов, привело к тому, что сейчас объемы грузоперевозок превышают докризисный уровень на 12%.

По оценкам перевозчиков, в целом в Северо-Западном регионе основное оживление наблюдается в сегменте перевозок негабаритных грузов автотранспортом, общее увеличение оборотов в морском и железнодорожном сегменте, наименее затронуто ростом в авиаперевозках.

Рост объемов грузоперевозок оставляет для компаний, страхующих грузы, широкое поле деятельности.

Естественно, что страховой бизнес не оставляет без внимания возможность заработать на грузоперевозчиках, поэтому практически каждая страховая компания (СК) предлагает свои услуги по страхованию грузов.

По ощущениям представителей страховых компаний Северо-Запада, конкуренция на рынке страхования грузоперевозок весьма высокая, подтверждением чему является сохраняющийся демпинг.

По оценке Анны Мишурунских, андеррайтера по страхованию грузов ЗАО «Иф Страхование», в Северо-Западном регионе, как и на протяжении последних двух-трех лет, по-прежнему сохраняется высокая конкуренция среди страховых компаний. «Следствием этого является низкий уровень страховых ставок по страхованию грузов. Поэтому я бы не сказала, что за последний год цены на страхование выросли», — говорит госпожа Мишурунских.

С коллегой согласен Виталий Овсянников, руководитель управления имуществом видов страхования Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование». «Цены на страхование не растут, а, наоборот, падают, но уже не с такой динамикой, как это было в 2009–2010 годах, когда некоторые страховщики ставили задачу быстро привлечь активы. Дальнейшая динамика снижения или увеличения размера страховых тарифов страховщиков зависит



РОСТ ОБЪЕМОВ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ОСТАВЛЯЕТ ДЛЯ КОМПАНИЙ, СТРАХУЮЩИХ ГРУЗЫ, ШИРОКОЕ ПОЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

от того, поддадутся ли они опять соблазну устроить гонку за страховыми премиями в период восстановления спроса на страхование», — думает господин Овсянников.

Основными тенденциями, характеризующими рынок, страховщики называют конкуренцию не ценой продукта (которая держится примерно на одном уровне у всех СК), а его качеством. После надежности страховщика для клиента на первом месте стоит оперативность страхования, над чем и стараются работать страховые компании.

«Основной особенностью, которую мы сейчас наблюдаем, является переориентирование компаний с инсорсинга на аутсорсинг в сфере логистики. Часть компаний закрыли собственные отделы логистики и отдали перевозки профессионалам. Поэтому продукт по страхованию грузов переориентирован с грузовладельцев на транспортно-экспедиционные компании, которым, помимо организации и осуществления самой грузоперевозки, вменяется обязанность страховать», — делится Виталий Овсянников.

Анна Мишурунских замечает, что, несмотря на изменения объемов грузоперевозок в регионе, ситуация с убытками не меняется. «К сожалению, количество страховых случаев, связанных с грабежами, разбоями, кражей груза или пропажей целой фуры, с началом кризиса не уменьшается. Ежедневно на российских дорогах подвергаются разбойному нападению или пропадают без вести несколько фур», — говорит госпожа Мишурунских.

Страховые компании традиционно предлагают грузоперевозчикам три вида договоров: с ответственностью за все риски, за риски частной аварии и за риски крушения. Более 80% договоров страховых компаний заключаются с максимальным покрытием рисков.

Стоимость страховки зависит от множества факторов, в том числе от объема перевозки, цены перевозимого груза, но

в среднем составляет 10% от стоимости транспортировки товара.

Ольга Шумилова, коммерческий директор Interways Consult Co. Ltd, замечает, что игроков на рынке страхования, действительно немало, но имеет смысл говорить не об их количестве, а о качестве их услуг. «По-настоящему качественно работают только три компании, существующие еще с 90-х годов. Называть их не стану, но они всем хорошо известны. Не каждая страховая компания в состоянии адекватно работать», — говорит госпожа Шумилова. По ее оценке, получить страховые выплаты не так уж сложно, если работать с «хорошей страховой компанией».

Генеральный директор одной из компаний, занимающихся таможенным оформлением, транспортной логистикой и экспедированием, рассказывает, что вообще не видит смысла в страховании грузов. «Мы перестали страховаться в этом году — поняли, что это бессмысленно, за годы работы. Стоимость страхового полиса в любом случае превышает стоимость тех выплат, которые сделает СК. Ведь задача страховых компаний — зарабатывать, а не тратить. Поэтому и получить возмещение от страховщиков — гигантский труд», — говорит собеседник BG. По его словам, выгоднее организовать собственный фонд средств на случай внештатной ситуации, чем надеяться на страховые компании. «Самый распространенный убыток для перевозчика — это пропажа машины. Такое случается один-два раза в год. По сути, это страховой случай, но без справки о заведении уголовного дела получить деньги от СК невозможно. Получить же эту справку без места преступления и трупа водителя невозможно», — рассказывает перевозчик. По его оценке, конечный получатель не выигрывает от обилия страховых компаний, поскольку их цены держатся примерно на одном уровне и все ориентированы только на заработок страхового бизнеса. ■

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ

ЭНЕРГЕТИКА ЖДЕТ ИННОВАЦИЙ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС РОССИИ В ЦЕЛОМ И СЕВЕРО-ЗАПАДА В ЧАСТНОСТИ НУЖДАЕТСЯ В ОБНОВЛЕНИИ.

АЛЕНА ФИЛИПОВА

Возраст порядка 40% мощностей российской энергетики превышает 40 лет, а 25% объема всех первичных энергоресурсов теряется на пути к потребителю или же потребляется самими электростанциями. Потенциал получения прибыли от долгосрочных инвестиций в повышение энергоэффективности российской энергетики оценивается западными специалистами на уровне \$300 млрд. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года, утвержденная правительством РФ в ноябре 2009 года, направлена главным образом на создание устойчивой национальной инновационной системы в сфере энергетики. Исходя из положений данного документа, научно-техническая и инновационная политика в энергетическом секторе должна основываться на современных достижениях и прогнозе приоритетных направлений фундаментальной и прикладной отечественной и мировой науки. Далеко не последнее место в энергетических планах модернизации занимает Северо-Западный федеральный округ, который, согласно прогнозам стратегии, к 2030 году будет представлять собой крупный энергоизбыточный регион, осуществляющий поставки (включая транзитные) нефти, природного газа и электроэнергии в энергодефицитные регионы страны и на экспорт. Вследствие диверсификации структуры топливно-энергетического баланса и развития нетопливной энергетики возрастет и энергетическая безопасность. Для реализации таких масштабных планов необходимо участие энергетических компаний региона в процессе внедрения инноваций. Очередной

шаг на этом пути в конце августа текущего года сделало ООО «Газпром энергохолдинг», заключившее соглашение о партнерстве в области совместной реализации инновационных проектов с ОАО «ЭМАльянс». В качестве наиболее перспективных направлений научно-технического сотрудничества рассматривается развитие технологии котлоутилизаторов для парогазовых установок, строительство котельных установок с циркулирующим кипящим слоем (ЦКС) и создание современного оборудования очистки дымовых газов от оксидов азота, серы, твердых частиц, двуокиси углерода. «Мы уверены, что инновации являются неотъемлемым условием динамичного развития и лидерства современных электроэнергетических компаний. Поэтому мы готовы расширять многоплановое сотрудничество с партнерами, которые разделяют наш взгляд на инновации», — рассказывает Денис Федоров, генеральный директор ООО «Газпром энергохолдинг».

«На сегодняшний день одним из перспективных направлений развития региональной энергетики является создание автономных источников тепла (в виде горячей воды и технологического пара) и электроэнергии с использованием когенерационных технологий. Централизованное производство и распределение электроэнергии приводит к значительной ее стоимости для отдельного предприятия-потребителя и к его полной зависимости от выделенных лимитов. В связи с этим большое значение приобретают современные проекты реконструкции действующих промышленных и районных котельных

в мини-ТЭЦ на базе паровых турбин. Данная реконструкция позволяет решить проблему независимого и дешевого энергоснабжения без значительных затрат времени и средств на строительство», — рассказывает Василий Дыльников, директор центра конструкторско-технологических инноваций ОАО «Звезда-Энергетика».

В 2010 году ОАО «Звезда-Энергетика» заключило контракт с «Воркутауголь» на проектирование, производство, поставку и строительство блочно-модульной газопоршневой теплоэлектростанции, работающей на шахтном метане. «ТЭС предназначена для автономного теплоэлектроснабжения шахты „Северная“. Электрическая и тепловая мощности станции составят по 16 МВт. Проект строительства ЭСН для шахты „Северная“ является инновационным для угольной отрасли страны. Его уникальность в том, что газопоршневая станция будет работать на метане действующей шахты при относительно невысокой и подверженной значительным колебаниям концентрации газа — от 25 до 70 процентов», — делится внедренными разработками господин Дыльников.

ОАО «Ленэнерго» разработало «Программу энергосбережения и энергетической эффективности», которая рассчитана на 2011–2015 годы и предполагает техническое перевооружение оборудования, внедрение современных технологий «умных сетей», применение интеллектуальных систем учета энергоресурсов, на базе которых за счет оптимизации сети, изменения перетоков компания сможет оптимизировать свои потери.

Рынок энергетики в любом случае не избежит нововведений, так как существующее положение дел уже не раз приводило к блэкаутам и более мощным энергетическим катастрофам. Модернизация ТЭК и внедрение инновационных разработок требует значительных инвестиций. Потенциал получения прибыли от долгосрочных инвестиций в повышение энергоэффективности российской энергетики оценивается западными специалистами на уровне \$300 млрд. Однако пока российские и западные инвесторы неохотно идут в этот сектор, так как их, в частности, останавливает недоработанная нормативно-правовая база и отсутствие успешных примеров практического применения таких технологий. «Вопрос стоимости инноваций зависит от размеров объекта и поставленной задачи. Одно дело — заменить освещение в небольшой квартире или оснастить ее другим энергосберегающим оборудованием, и совсем другое — внедрить и принять в промышленную эксплуатацию какую-либо систему на крупном градообразующем предприятии. Что касается перспектив технологий, то с уверенностью можно сказать, что без них не удастся достичь оптимизации энергоемкости отечественной экономики. В то же время приходится констатировать, что сегодня имеет место инерционность мышления некоторых руководителей предприятий и, как следствие, консервативное сопротивление любым нововведениям», — резюмирует Владимир Резниченко, директор по развитию энергосбытовой компании «Энергия Холдинг». ■

**ЗАРАБОТОК,
КОТОРЫЙ
ВСЕГДА ПОД
РУКОЙ!**

**Начни на
www.forexclub.ru**

+7 (812) 449-69-00

**ул. Марата, д. 69/71 литер А
Бизнес-центр "Renaissance Plaza"**

ForexClub
www.forexclub.ru



Информационные технологии на службе медицины

Применение современных информационных технологий давно стало нормой ведения успешного бизнеса. Ориентация на клиента и необходимость внедрения новейших сервисов обуславливают выросший спрос на телекоммуникационные услуги. Основываясь на собственном опыте, могу сказать, что данные тенденции коснулись всех сфер, в том числе и социальных. Медицина не стала исключением.

Наша компания работает на телекоммуникационном рынке с 2004 года. До недавнего времени основными клиентами «Прометей» были коммерческие структуры. За последние несколько лет ситуация изменилась. Возрос интерес к современным информационным технологиям со стороны социальных структур, медицинских учреждений в частности. Сегодня в число наших клиентов входят: клиника «Скандинавия», «Современные медицинские технологии», «Психиатрическая больница им. П.П. Кашенко» и другие. Все они имеют разветвленную структуру, множество отделений и корпусов, большой поток пациентов. Более того, медицинские учреждения предъявляют особые требования к построению информационных систем. Их использование напрямую связано с персональными данными, а значит и защищенностью каждого из нас.

Таким образом, существует потребность в автоматизации процессов: введении единых баз данных, использование электронных историй болезней, on-line запись на прием, создание электронных архивов списания лекарственных средств и т.д. Телекоммуникационные компании в силах воплотить это в жизнь, главное — обратиться в компанию, которая имеет опыт реализации подобных проектов. «Мы считаем «Прометей» достойным партнером для развития своей телекоммуникационной инфраструктуры» — комментирует Борисов Вадим Георгиевич Зам. генерального директора по ИТ ООО «АВА-ПЕТЕР» (российско-финские клиники «Скандинавия» и «АВА-ПЕТЕР»).

**Генеральный директор ООО «Прометей»
Венедиктов Р.Э.**

www.ptspb.ru
тел.: 313-88-18

РЕКЛАМА

В ПАРТНЕРСТВЕ С РУКОВОДСТВОМ

СТАТЬЕЙ РАСХОДОВ, КОТОРУЮ НАЧАЛИ УРЕЗАТЬ УПРАВЛЕНЦЫ КОМПАНИЙ, СТАЛ ПЕРСОНАЛ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ У ВСЕХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОЯВИЛСЯ ХОРОШИЙ ШАНС ОЦЕНИТЬ ВАЖНОСТЬ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КАК КАЖДОГО ОТДЕЛЬНОГО СОТРУДНИКА, ТАК И ЦЕЛЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ, А ТАКЖЕ ЦЕННОСТЬ КАЧЕСТВЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ НИМИ. УЧАСТНИКИ HR-ФОРУМА, ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЬ», ОБСУДИЛИ ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО КАДРОВОГО РЫНКА.

АННА МИХЕЕВА

В последнее время приток квалифицированных иностранных рабочих ресурсов превратился в тенденцию, и многие компании отмечают такие преимущества зарубежных соискателей, как наличие опыта и высокая работоспособность. «У нас есть примеры привлечения специалистов, например, из Англии. Они обходятся нам дешевле, а обладают опытом в разы больше, чем их российские коллеги», — говорит Елена Кромникова, директор по персоналу Императорского фарфорового завода.

Как отмечает Анна Гаврилова, юрист «Бейкер и Макензи», настоящий отток «мозгов» наблюдается из Белоруссии, где много хороших IT-специалистов и «синих воротничков». Но власти этой страны уже объявили многочисленные запросы иностранных рекрутинговых агентств попыткой работорговли и стали контролировать появление вакансий в интернете. «Тенденции таковы, что в данный момент профессионалы с Запада готовы ехать в Россию, а из Москвы, в свою очередь, в регионы. В то же время во многих компаниях по-прежнему существуют проблемы с трудоустройством нерезидентов страны», — отмечает Анна Гаврилова.

По словам HR-специалистов компаний, никто из них не отдает полностью поиск сотрудников на аутсорсинг рекрутерам или кадровым агентствам. При этом рекрутеры все чаще получают от компаний заказы по поиску конкретных кандидатов. «Год от года количество заказов на подбор конкретных кандидатов, а не просто резюме, растет», — говорит Людмила Смолина, менеджер ключевых клиентов компании Mapower.

НАУЧИТЬСЯ РАБОТАТЬ С УДОВОЛЬСТВИЕМ По словам рекрутеров, одной из основных проблем при обучении персонала является то, что HR-специалисты не являются стратегическим партнером руководства компании. На многих предприятиях функции данной службы сводятся к найму и кадровому делопроизводству. «Причиной этого является распространённое отношение к HR как к сервисному подразделению, а не полноценному бизнес-партнеру», — говорит Ксения Фокина, руководитель направления автоматизации процессов управления персоналом компании «Астро-софт». Использование всех возможностей HR-службы в качестве одного из стратегических инструментов оказывает прямое влияние на результаты работы компании в целом. «Однако далеко не на каждом предприятии существует полноценный диалог между топ-менеджментом и департаментом управления персоналом», — говорит госпожа Фокина.

Поэтому, прежде чем составлять программу обучения, необходимо провести диагностику структуры управления в организации, чтобы понять цепочку взаимо-



УЧАСТНИКИ ФОРУМА ПРИШЛИ К ВЫВОДУ: ТРУДОГОЛИЗМ В РОССИИ НЕ МОДЕН

действия всех звеньев — отделов в ней. «Иногда сначала лучше создать хорошую управляющую компанию, а потом уже говорить о системном обучении», — говорит Александра Капустина, генеральный директор компании Exiclub.

Среди технологий обучения персонала тренеры выделяют такие, как тренинг, наставничество, коучинг и др. Рынок часто не может предложить подготовленного специалиста, и тогда работодатель вынужден сам готовить сотрудника, в том числе с помощью наставничества, методы которого позволяют новым сотрудникам быстро адаптироваться в компании.

Коучинг — это также форма некоего индивидуального наставничества и консультирования с созданием при этом условий для всестороннего развития личности сотрудника, раскрытия его личных качеств. «Коучинг — это прежде всего технология, в которой прописан каждый шаг», — говорит Татьяна Чупрова, тренер Международного эриксоновского университета коучинга. — Коучер всегда знает, что он делает, с какой целью и зачем». Иногда руководители компаний сами обращаются за коучингом для себя, а затем инвестируют в индивидуальный коучинг каждого своего топ-менеджера, делится Татьяна Чупрова. «У нас был такой случай, и, очевидно, что когда подобная инициатива исходит от главы компании, она имеет все шансы на успех», — говорит госпожа Чупрова. При этом, как правило, управленцы узнают об этом методе обучения от своих HR-специалистов.

«Коучинг — это не панацея, — возражает Александра Капустина. — Все зависит от иерархии и управленческой структуры в компании. И если и менять стиль управления, то нужно менять и всю организацию рабочего процесса». Далеко не все пра-

вильно понимают эту технологию. Бывает, что коучинг применяют в компании, где ему еще совсем не место, где скорее необходимо наставничество для развития сотрудников или что-то другое. При этом бывают ситуации, когда в компаниях еще не нужны ни коучинг, ни тренинг, например, в стартапах или в процессе реструктуризации предприятия.

Представители компаний, в свою очередь, уверены, что для того чтобы технология коучинга прижилась в компании, она должна стать частью корпоративной культуры. «Необходимо, чтобы руководитель поддерживал топ-менеджера, чтобы он сам использовал эти технологии, показывая на своем примере, что это работает», — считает Елена Шемелина, менеджер по работе с персоналом компании «Мултон». Одно дело — проведение коучинг-тренингов на развитие личностного потенциала, а другое — внедрение коучинговой культуры в компанию, что является более глобальной задачей. По мнению других, коучинг — это очень точечная технология, которая должна применяться только к конкретным подготовленным людям и которая призвана помочь раскрыться человеку, развить уже данные ему качества и умения. «Все руководство компании не должно работать в стиле коучинга», — говорит участник дискуссии. — Безусловно, обучающая и развивающая культура, конечно, должна базироваться на наставничестве, на тренерстве, но коучинг должен оставаться эксклюзивной технологией».

Также, по мнению Александры Капустиной, крайне важно обучать сотрудников получать удовольствие от работы. «Люди устали, уровень лояльности и вовлеченности в работу постоянно падает, — говорит она. — Трудоголизм при этом не просто

стал не моден, а стал признаком неудовлетворенности своей жизнью в целом». По словам специалиста, если человек засиживается на работе, это не значит, что он работает, он решает какие-то свои личные проблемы. Поэтому американские ученые считают, что человек сначала должен стать счастливым, а потом идти работать. «Мы можем научить человека новым способам мышления, чтобы он получал удовольствие от того, что он делает», — говорит госпожа Капустина.

МОТИВАЦИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ Иногда после проведения грамотной диагностики становится понятно, что обучением существующие у компании проблемы не решить и что для начала надо изменить систему мотивации. Так, одним из дополнительных способов мотивации сотрудников является добровольное медицинское страхование (ДМС). Согласно исследованиям, прямое повышение заработной платы мотивирует сотрудников на срок не более четырех месяцев, в то время как использование полиса ДМС дает возможность получать медицинские услуги высокого качества на протяжении всего периода работы в компании, что служит постоянным напоминанием сотруднику о предоставленном ему бонусе.

«Предоставление полиса ДМС является проявлением заботы работодателя, что воспринимается не только как прямая материальная выгода — оплата медицинских услуг, но и как свидетельство заинтересованности руководства компании в сохранении и благополучии своего персонала, которое несет выраженный личный оттенок», — говорит Вера Шевченко, директор департамента медицинского страхования корпоративных клиентов Северо-Западной дирекции РОСНО.

Обычно программы ДМС отличаются в зависимости от того, кому они предоставляются: физическим или юридическим лицам. Программы для физлиц, как правило, имеют ряд ограничений по сравнению с программами для юрлиц, что связано с высокой убыточностью по договорам с первыми в результате выраженного интереса застрахованных в обслуживании по полису, приобретенному за собственные средства, а также в связи с тем, что заинтересованность в приобретении полиса ДМС, как правило, характерна для людей, имеющих проблемы со здоровьем. «Программы для юридических лиц более многообразны, — отмечает Вера Шевченко. — Работа с каждой компанией-клиентом предполагает индивидуальный подход, выявление потребностей и возможностей клиента, предложение ему наиболее рационального плана выполнения стоящих перед ним задач в обеспечении своего персонала медицинскими услугами». ■

ПОПАЛИ В ДЕСЯТКУ

ВОЗОБНОВЛЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ СО СТОРОНЫ БАНКОВ, РОСТ ПРОДАЖИ АВТО, УВЕЛИЧЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ИЗМЕНЕНИЕ ИХ ОТНОШЕНИЯ К РИСКАМ ВСЛЕДСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И СТИХИЙНЫХ БЕДСТВИЙ — ВСЕ ЭТО СПОСОБСТВОВАЛО ВОЗОБНОВЛЕНИЮ РОСТА СТРАХОВОГО БИЗНЕСА.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Рынок Санкт-Петербурга за первое полугодие 2011 года вырос на 15,7%, вплотную приблизившись к докризисным объемам. При этом больше половины премий на нем собирают пять крупнейших компаний, а первая десятка имеет более 70% сборов. Учитывая текущую ситуацию, консолидация рынка только продолжится, считают эксперты.

В первом полугодии 2011 года премии страховых компаний в Санкт-Петербурге достигли, по данным ФССН, 23,056 млрд рублей, увеличившись на 15,7% к соответствующему периоду прошлого года. Это немного ниже общероссийского уровня — 16%. Выплаты петербургских страховщиков увеличились на 6,5% до 12,664 млрд рублей против 6,7% по стране. При этом уровень выплат (соотношение к премиям) уменьшился до 55% по сравнению с 60% в первом полугодии 2010 года, что говорит о незначительном, но все же снижении убыточности, отмечает глава Северо-Западной дирекции СК РОСНО, президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада Евгений Дубенский.

ЗАТЯЖНОЕ ПАДЕНИЕ Для страховщиков кризис принял затяжной характер и продлился дольше, чем для компаний других отраслей. Одним из его важнейших последствий стало усиление централизации, уход небольших и средних игроков и концентрация премий в руках первых 5–10 крупнейших компаний, рассуждает директор филиала ОСаО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге Владимир Храбрых. Этот процесс продолжается уже не первый год и пока еще далек от завершения. За первую половину 2011 года в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года первая десятка страховых компаний увеличила общий объем сборов на 34%, и на сегодняшний день он составляет 72% от всех сборов по Санкт-Петербургу.

Состав участников топ-10 несколько изменился с начала года. Его по-прежнему возглавляет «РЕСО-Гарантия», за ней следуют «Росгосстрах», «Согаз» и «Ренессанс-страхование». Из списка лидеров выбыла страховая компания «Уралсиб», зато существенно улучшили свои позиции СК «Альфа-страхование» и страховая группа МСК. «Мы видим уход с рынка игроков „третьего эшелона“, которые не справились со своими обязательствами. А пять крупных компаний собирают в нашем регионе уже более половины премий», — говорит директор филиала ООО «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленобласти Георгий Папаскири. Так, за последнее время были отозваны лицензии у петербургских страховых компаний «Эко-Сфинкс» и «Петра», а также у ряда федеральных компаний с филиалами в Санкт-Петербурге, в том числе у ООО «Инногарант», ОАО «Энергетическая СК», ООО «Русский страховой альянс». Кроме того, страховая компания «Вирилис» передала свой портфель СК «Капитал-полис», входящей в «Эго-холдинг» Александра Кашина.

ТЯЖЕЛЫЕ ПОРТФЕЛИ Как говорят эксперты, сегодня наиболее сложная ситуация наблюдается в компаниях с большой долей

автострахования. Некоторые страховщики завышают долю каско и ОСАГО, стараясь заработать на растущем рынке, однако в итоге получают плохо диверсифицированные высокорисковые портфели. Кроме того, в автостраховании нередко можно встретить примеры демпинга, заключающиеся в установлении тарифов заведомо ниже себестоимости, и такая политика рано или поздно приводит компании к убыткам, говорит Владимир Храбрых. При этом рост затрат на возмещение ущерба клиентам продолжается, и убыточность по рискам «угон» и «ущерб» находится на критическом уровне.

Другим сложным сегментом остается ДМС. Как отмечает генеральный директор СК «Капитал-полис» Алексей Кузнецов, в каско убыточность в первом полугодии составляла 75%, а в ДМС — 59%. Важные факторы здесь — рост цен в больницах и рост обращаемости за медицинской помощью. Только с начала 2011 года цены на медицинские услуги выросли на 20%, притом что общероссийская инфляция, согласно ожиданию Минэкономразвития, должна составить всего 7% по результатам года, говорит Евгений Дубенский.

В целом СЗФО относится к наиболее пострадавшим в кризис регионам, и выживать местным страховщикам сложнее. Во время кризиса наблюдалась тенденция полного отказа от страховой защиты или оптимизация бюджета на страхование со стороны клиентов, отмечает президент СЗАО «Мед-экспресс» Наталия Шумилова. В работе федеральных компаний решения о выборе страховщика часто принимаются централизованно, из Москвы, когда в одной компании страхуются все региональные подразделения предприятия, что снижает шансы местных компаний. К специфике рынка можно отнести развитую сервисную составляющую и, как следствие, требовательность клиентов и более высокий уровень конкуренции.

СТРАХОВАТЕЛЬ ВОЗВРАЩАЕТСЯ В СТРАХОВАНИЕ Тем не менее рынок восстанавливается и уже приблизился к докризисным показателям. В первую очередь росту способствуют продажи новых автомобилей, которые увеличились более чем в 1,5 раза, и возвращение к докризисному качеству социальных пакетов со стороны корпоративных клиентов, считает руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование» Владимир Тиняков. Возросла и потребительская активность, что повлекло за собой увеличение объемов кредитования. Сборы по страхованию кредитов идут в гору, и страхование заемщиков снова становится драйвером продаж на ближайшие 2–3 года, считает господин Дубенский. Параллельно государство реализует ряд федеральных программ, которые также стимулируют рост страхования автомобилей и недвижимого имущества.

Изменилось и отношение самих страхователей к рискам. «Пожары в России в 2010 году и ураганы, которые пронесли в июле-августе прошлого года по Ленобласти, повредив или разрушив множество домов, дач

и машин, привлекли внимание населения к проблеме практически полной незащищенности личного имущества от природных невзгод и катаклизмов. Поэтому за полугодие отмечен существенный рост сборов в этом направлении», — отмечает заместитель генерального директора ОСаО «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков.

ЗЕЛЕНый СВЕТ Со стороны юридических лиц также наблюдается рост спроса на страхование имущества, что объясняется возобновлением процессов кредитования и улучшением экономической ситуации, констатирует заместитель директора петербургского филиала «Альфа-страхование» Виталий Батов. Он также отмечает увеличение сборов по страхованию ответственности в рамках международной системы «Зеленая карта». Кроме того, оживился рынок страхования строительно-монтажных рисков и гражданской ответственности строителей, что во многом обусловлено активизацией жилищного и инфраструктурного строительства в Петербурге и возобновлением интереса со стороны иностранных инвесторов, добавляет Евгений Дубенский. А в связи с ростом объемов экспорта-импорта более динамично стало развиваться и страхование грузоперевозок.

В целом, по оценкам экспертов, объем сборов страховых компаний в Петербурге

к концу года достигнет докризисного. «Тенденция первого полугодия получит свое развитие, мы надеемся на умеренный рост регионального рынка. Однако есть вероятность, что начнется торможение под влиянием глобальной неопределенности, захватившей финансовый сектор экономики», — говорит Георгий Папаскири. «Судя по текущему состоянию на фондовых рынках Европы, Америки и России, а также по проблемам, связанным с долговыми обязательствами там, ситуация еще далека от стабильной», — беспокоится и Алексей Кузнецов. А необходимость увеличения минимального размера уставного капитала до 120 млн рублей с 1 января 2012 года может стать дополнительной проблемой для некоторых страховщиков, считает он. Так что процессы консолидации будут только продолжаться. «Средние и небольшие компании, которые по каким-либо причинам не смогут объединиться с более крупными игроками, скорее всего, уйдут в посредники, а, возможно, найдут себе какую-либо узкоспециализированную нишу. Хотя, на наш взгляд, разработка и продажа страховых продуктов немассового спроса, требующих сугубо индивидуальных нетиповых действий, — это тот сектор, где трудозатраты велики, а эффект теряется в общем объеме бизнеса», — говорит директор петербургского филиала ОАО «Страховая группа МСК» Сергей Лукашин. ■

РЕГИОНА



РЕЦЕПТ

безупречной СВЯЗИ



-  Местная, междугородная, международная телефонная связь
-  Высокоскоростной доступ в Интернет
-  Создание сетей передачи данных
-  Интеллектуальные сервисы
-  Аренда каналов
-  Комплексные проекты «под ключ»

(812) 622 00 00

www.obit.ru

BMW X6

www.bmw-
balttrade.ru



С удовольствием
за рулем



Реклама

ВОСТОРГ ЛОМАЕТ СТЕРЕОТИПЫ О КУПЕ.

Восторг всегда был бунтарем. И находил вдохновение в том, чтобы нарушать запреты. Слова «нет» подстегивает его воображение. Может ли купе быть четырехдверным и обладать просторным салоном? Нет? Восторгу доставляет огромное удовольствие находить ответы на подобные вопросы. И реализовывать эти решения на практике. BMW X6 — основатель сегмента Sports Activity Coupe. Объединение динамики и элегантности купе с безграничными возможностями автомобиля для тех, кто предпочитает не сидеть дома. BMW X6 полностью готов к покорению новых пространств. Шестицилиндровый двигатель мощностью 306 л. с. в сочетании с системой интеллектуального полного привода BMW xDrive и системой распределения крутящего момента Dynamic Performance Control обеспечивают уверенное сцепление с дорогой и идеальную управляемость. Почувствуйте, что такое настоящая свобода и насладитесь ею сполна, записавшись на тест-драйв у Вашего официального дилера BMW.

ВОСТОРГ ЗНАЧИТ BMW X6. ОТ 3 136 000 РУБЛЕЙ.

BMW EfficientDynamics
Меньше топлива. Больше динамики.

БалтАвтоТрейд
Официальный дилер BMW
Санкт-Петербург
Придорожная аллея, 10
Тел.: (812) 313 17 77
www.bmw-balttrade.ru