

27 → Объем рынка услуг пультовой охраны в России — \$3–4 млрд в год, около 15% приходится на Санкт-Петербург, оценивает аналитик АГ Solum Денис Попов. Продажи таких услуг в регионах могут стать перспективным бизнесом, считает он: их рынок растет на 7–9% в год, но далек от насыщения даже в крупных городах.

Развитие технологий контроля за охраняемым объектом и оповещения о тревоге постепенно приводит к тому, что на охраняемых объектах все меньше становится собственно охранников. По оценкам участников рынка, содержание на объекте охранника намного дороже, чем оснащение объекта техническими средствами охраны. Впрочем, по-прежнему лучшим вариантом считается, когда техника и человек дополняют друг друга.

Эксперты полагают, что в ближайшее время рынок охранных услуг будет меняться в пользу крупных и средних компаний. Мелкие предприятия поглотятся крупными или уйдут с рынка, не выдержав напряженной конкурентной борьбы и усиления контроля со стороны государственных структур. «На рынке останутся лишь те охранные предприятия, которые будут готовы нести ответственность не только за качество охранных услуг перед клиентом, но и за действия своих сотрудников. Активно будут развиваться направления, связанные с использованием технических средств охраны. Комплексные системы безопасности, с одной стороны, позволяют надежно контролировать ситуацию на объекте, а с другой — сокращают издержки на персонал, значит, повышается доступность оказываемых услуг», — объясняет Алексей Шашков, генеральный директор охрannого предприятия «Варяг».

Как отмечает Григорий Воропаев, генеральный директор компании «Страж», даже в период кризиса спрос на охранные услуги был относительно стабильным. Связано это прежде всего со сложившейся криминальной обстановкой. Неудивительно, что даже в непростой экономической ситуации бизнесмены хотели себя обезопасить путем покупки охранных услуг. «Но не всегда заключение договора на охрану становилось панацеей, предупреждающей ущерб от преступных посягательств. Связано это в первую очередь с тем, что на рынке присутствуют не совсем добросовестные игроки. Выход на рынок охранных услуг в докризисный период подчас не требовал от малого охрannого предприятия особых инвестиций, привлечение клиентов осуществлялось за счет демпинговых цен», — резюмирует господин Воропаев. По его словам, низкие цены достигались в результате экономии на качестве услуг, когда отсутствовали необходимая разрешительная документация и лицензии, разрешения на использование диапазона радиочастот, необходимый автопарк, в качестве охранников нанимались лица, которые не могли быть таковыми в силу недостатка квалификации, опыта, а подчас имевшихся в прошлом правонарушений. У таких охранников не было ни собственного здания, ни какой-либо другой собственности, реализация которой могла бы покрыть имущественную ответственность охрannого предприятия в случае хищения имущества клиента. Неудивительно, что в период сложной экономической ситуации такие охранные предприятия стали уходить с рынка или были поглощены более крупными игроками. Да и сегодня, несмотря на начавшиеся на рынке процессы интеграции и «очистки», говорить о том, что рынок является профессиональным на 100%, не приходится. ■

## ВОСЬМОЙ В КЛАСТЕРЕ КОМПАНИЯ FIAT В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ ДОЛЖНА ПОДПИСАТЬ С ГОРОДОМ МЕМОРАНДУМ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ СВОЕГО ЗАВОДА В ПЕТЕРБУРГЕ, ГДЕ СОБИРАЕТСЯ ПРОИЗВОДИТЬ АВТОМОБИЛИ JEER. ЭТО ПРЕДПРИЯТИЕ СТАНЕТ ВОСЬМЫМ АВТОМОБИЛЬНЫМ ЗАВОДОМ В ПЕТЕРБУРГЕ И МОЖЕТ ПРИБЛИЗИТЬ ГОРОД К ЗВАНИЮ КРУПНЕЙШЕГО АВТОКЛАСТЕРА СТРАНЫ. МИХАИЛ СЕРОВ



Компания Fiat в ближайшее время должна подписать с правительством города меморандум о строительстве в Петербурге своего автомобильного завода. Председатель комитета по инвестициям и стратегическим проектам (КИСП) Алексей Чичканов ожидает, что это произойдет до конца первого квартала этого года. Накануне Fiat объявил, что в его дочерней компании, которая займется в РФ производством и дистрибуцией авто, 20% получит российский Сбербанк. Он же выступит инвестором проекта. На организацию производства автомобилей в России Fiat собирается потратить €850 млн.

**В ДОЛЕ СО СБЕРБАНКОМ** Помимо завода в Петербурге итальянская компания собирается наладить сборку коммерческих Ducato на базе московского АМО ЗиЛ. «Переговоры об этом активно ведутся с правительством Москвы», — говорит источник ВГ в одном из профильных федеральных ведомств. При этом в дальнейшем сборка части модельного ряда Fiat, например, седанов Linea может быть запущена на дополнительных производственных площадках. «Fiat отдает Сбербанку 20 процентов, чтобы иметь доступ к финансированию, банк же за счет доли в СП хочет со време-

нем загрузить свои автомобильные активы, в том числе TarAZ и Derways», — считает источник ВГ, близкий к Сбербанку.

При этом на конвейер петербургского завода Fiat в первую очередь намерен поставить автомобили Jeep. Платформу для них Fiat получил от Chrysler, контрольный пакет которого итальянский автоконцерн консолидировал в прошлом году. Эксперты считают, что в Петербурге станет производиться Jeep Grand Cherokee, на который сейчас приходится 60–70% сбыта Jeep в России.

По данным ВГ, Fiat может разместить производство в новой промзоне рядом с городом-спутником Южный, который планируется построить на бывших сельхозземлях в Пушкинском районе Петербурга. Власти города рассчитывают привлечь в промзону несколько крупных промышленных инвесторов, чтобы обеспечить новый район рабочими местами. Fiat сам проявил заинтересованность в строительстве своего завода в районе Южного, сообщил ранее ВГ источник в Смольном.

Изначально Fiat хотел создать СП в России с «Соллерсом». Планировалось, что общие производственные мощности нового СП достигнут к 2016 году 500 тыс. автомобилей в год. Однако в феврале прошло-

го года стороны объявили о прекращении партнерства. Это был разрыв одного из ключевых партнерств российского авторынка. «Соллерс» занимается дистрибуцией Fiat с 2006 года, а меморандум о создании СП по выпуску легковых автомобилей и внедорожников стороны подписывали в присутствии премьера Владимира Путина. С тех пор в правительстве преподносили будущее СП «Соллерс» с Fiat как партнерство, сопоставимое с альянсом АвтоВАЗа и Renault. Стоимость их проекта декларировалась как одна из самых высоких на рынке — €2,4 млрд, и под него компания «Соллерс» добивалась госфинансирования во Внешэкономбанке. Но бизнес-план проекта так и не был опубликован, а заявленный объем производства СП изначально показался экспертам завышенным.

После разрыва с «Соллерсом» Fiat решил развиваться в России самостоятельно. Летом 2011 года Fiat подписал с Минэкономики соглашение о промсборке по старым правилам. В его рамках концерн взял на себя «дополнительные обязательства» по объемам производства и уровню локализации: он должен запустить производство мощностью 120 тыс. автомобилей в год и построить завод двигателей.