САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

Понедельник, 19 ноября 2012 №218/П
(№5003 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

БФА БАНК

ОАО «Банк БФА»

Реклама

реклама

Cartier
cartier.com
г. Санкт-Петербург, набережная Мойки, 55, тел. 670 70 70

Новая Коллекция **TANK ANGLAISE**

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

О ВЛИЯНИИ ГАЛИМАТЬИ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Очередной год подходит к концу, и уже можно подводить предварительные итоги. Темпы роста многих сегментов бизнеса опережали инфляцию, что, вероятно, можно расценивать как положительный момент. Шла вверх торговля машинами — за первые восемь месяцев года прирост продаж по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил почти 50%. Вместе с этим рынком росло автокредитование (или благодаря ему росли продажи машин). Этот сегмент тянул за собой вверх страховой рынок. Продолжала победное шествие по стране ипотека, демонстрирующая совсем уж рекордные показатели. Субъекты бизнеса богатели, создавали «жировую прослойку» и заделы на будущее. Но при этом многие аналитики в один голос продолжают твердить о нестабильной ситуации на мировых рынках и предупреждать о неизбежном наступлении кризиса. Деловое сообщество по-прежнему живет без веры в светлое будущее.

Помимо подготовки к кризису, пророки всех мастей не устают напоминать о грядущем «конце света». Определенные слои общества это нервирует и деморализует. Петербургские депутаты даже хотели законодательно запретить разговоры и упоминания в СМИ о календаре майя. Наши законодатели знают толк в том, как всякая галиматья влияет на неокрепшие умы…

Конец света в истории человечества обещали не один раз. Однако давно уже общество так основательно к нему не готовилось. В том, что он наступит, у меня лично есть некоторые сомнения. А вот конец чьего-то бизнеса, на мой взгляд, неизбежен. И связано это как раз с предсказаниями майя.

Например, под ударом могут оказаться банки: можно предположить, что количество некачественных заемщиков в ближайшее время у них сильно вырастет — хотя бы в силу того, что слишком уж суеверный клиент наберет побольше кредитов да и уедет в теплые края отдохнуть напоследок перед концом света. И не факт что по возвращении сможет отдать.

А потому расслабляться перед Новым годом не стоит — партнеров и контрагентов стоит выбирать тщательнее, чем обычно. Мало ли как на слабых духом повлияют разговоры кликуш разных мастей.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

ЦЕНА НЕ ПУГАЕТ

ОБЪЕМ РЫНКА ПРЕМИУМ-ТОВАРОВ В ПЕТЕРБУРГЕ АКТИВНО РАСТЕТ. ЖИТЕЛИ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ ВСЕ ЧАЩЕ ПОКУПАЮТ РОСКОШНЫЕ КВАРТИРЫ, АВТО И ОДЕЖДУ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЭТО СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ КАК ОБ УЛУЧШЕНИИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОПРЕДЕЛЕННОГО СЛОЯ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ, ТАК И ОБ УВЕЛИЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗНАЧИМОСТИ ГОРОДА. КРИСТИНА НАУМОВА

Спрос на товары премиального класса увеличивается год от года, отмечают эксперты. По данным аналитика «Инвесткафе» Дарьи Пичугиной, рост спроса на премиальные продукты питания составляет примерно 37% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, на премиум-косметику — 40%, бытовую химию — 25%, фармацевтику — 12%. Рост интереса к дорогостоящим товарам в Петербурге связан, по мнению госпожи Пичугиной, с общим повышением благосостояния населения и ростом расходов по всем сегментам рынка.

При этом доходы увеличиваются не у всех жителей, а только у определенной прослойки. Чаще всего рост доходов одних сопровождается снижением доходов у других и усилением социального расслоения, что отнюдь не свидетельствует об экономическом росте, говорит эксперт. Кроме того, рост потребления дорогих товаров в Петербурге связан с тем, что по сравнению с Москвой цены здесь чуть ниже. Московский рынок жилья, например, уже не так привлекателен, соответственно, денежные потоки переходят в Петербург. Спрос перетекает из Москвы в Северную столицу, поскольку Петербург становится экономически все более значимым. Перераспределение денежных потоков в дальнейшем должно позитивно сказаться на экономической ситуации, считает Дарья Пичугина.

Оживление покупательского интереса констатируют продавцы элитной недвижимости. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», отмечает, что, несмотря на рост стоимости элитной недвижимости, в третьем квартале 2012 года значительно увеличился объем продаж. Госпожа Конвей связывает это с желанием обеспеченных людей инвестировать в жилье, тем самым сохраняя накопления. Выкладывая как минимум $4 тыс. за квадратный метр, покупатели хотят увидеть в своем доме социальную инфраструктуру, приватность и «именитых» соседей. Елизавета Конвей отмечает, что средний покупатель элитной квартиры в Петербурге «помолодел» до 28 лет. В основном позволить себе такое жилье могут топ-менеджеры, чиновники и собственники компаний.

«Сегодняшний клиент может легко отличить высокое качество от посредственного, действительно премиальный уровень от недотягивающего до него», — говорит эксперт. Это, по словам госпожи Конвей, положительно влияет на качество строительства, так как девелоперам приходится придумывать «фишки», привлекать иностранных специалистов (архитекторов, дизайнеров) к созданию облика зданий, оснащать дома инфраструктурой, разрабатывать необычную концепцию. Эксперт приводит в пример жилой комплекс «Леонтьевский мыс». В рамках проекта девелопер создает 600 м набережных и оснащает комплекс собственной мариной, чтобы у будущих жильцов была возможность позавтракать на собственной яхте или отправиться на катере на работу.

АЛЕКСАНДР ЧИЖЕНОК

ОТКРЫТИЕ ПРЕМИАЛЬНОГО УНИВЕРМАГА ПОД УПРАВЛЕНИЕМ MERCURY В БЫВШЕМ ДОМЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ТОРГОВЛИ ГОВОРИТ О ТОМ, ЧТО ПОСТАВЩИКИ LUXURY-ТОВАРОВ СЧИТАЮТ ПЕТЕРБУРГ ГОТОВЫМ К ПОТРЕБЛЕНИЮ НА «ВЫСШЕМ УРОВНЕ»

Динамику продаж демонстрирует и петербургский рынок премиальных авто. В Петербурге за первые восемь месяцев этого года продано 9,7 тыс. автомобилей премиум-сегмента. По итогам девяти месяцев 2012 года общий рост всех марок премиум-сегмента составляет 32% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, отмечает Михаил Чаплыгин, генеральный директор «Auto-Dealer-СПб». Уверенно себя продолжают чувствовать BMW, Mercedes-Benz, Audi, Volvo, Land Rover. Их продажи по-прежнему демонстрируют внушительный рост.

Наряду с ростом динамики продаж увеличивается и доля премиум-сегмента в общем объеме продаж новых легковых автомобилей в Петербурге. Например, с января по август 2011 года она составляла 6,3%, а за первые восемь месяцев 2012 года уже 7,3%. Этот рост можно объяснить тем, что в прошлом году до начала осени действовала программа утилизации старых автомобилей, которая стимулировала продажи машин, главным образом бюджетного сегмента. Соответственно, ее окончание осенью 2011 года отразилось на увеличении роста доли премиум-сегмента в этом году, говорит господин Чаплыгин. → 22

Комплексное обслуживание крупного бизнеса

БФА
БАНК

Индивидуальные
банковские решения
для корпоративных клиентов

- специальные программы кредитования
- размещение средств на выгодных условиях
- расчетно-кассовое обслуживание
- обслуживание ВЭД

bfa.ru

(812) 458 54 54
(495) 662 63 63

Реклама. ОАО «Банк БФА». Лицензия ЦБ РФ № 3038 от 13.06.2007.

20 → Все более крупную сумму петербуржцы готовы выложить за одежду, обувь и аксессуары. Оборот премиум-товаров в этом сегменте растет на 2% быстрее рынка.

Эксперты подчеркивают, что существует грань между товарами премиум-класса и класса люкс. «Разница между предметом роскоши и предметом премиум-класса достаточно тонкая. К роскоши относят эксклюзивные товары, например, дизайнерские вещи в единственном экземпляре, товары премиум-класса — более массовый сегмент, но высокой стоимости, например, автомобили», — рассуждает Дарья Пичугина.

Управляющий директор группы компаний Esper Group Дарья Ядерная отмечает, что товары класса премиум — это товары марок, которым в среднем менее 20–30 лет. Это дизайнерские бренды, стоимость изделий которых в рознице в среднем превышает €400 за одну единицу. Товары класса люкс по стоимости могут совпадать с премиум-сегментом, но история таких марок насчитывает 40 лет и более, а узнаваемость этих брендов более универсальна.

Так, например, Michael Kors, по словам Дарьи Ядерной, — премиальная марка. По стоимости она довольно дорогая, но ее узнаваемость не будет универсальной среди широкого круга потребителей готовой одежды, обуви и аксессуаров в целом. В то же время Prada, Louis Vuitton, Gucci и другие бренды обладают универсальной узнаваемостью и существуют гораздо дольше.

В настоящее время в Москве и Петербурге спрос на премиальную одежду, обувь и аксессуары динамично растет. Дарья Ядерная объясняет это тем, что рынок люксовых товаров этих городов в значительной степени насыщен. Как следствие, появляется интерес к новым для российского рынка маркам, преимущественно премиальным. Все ключевые марки класса люкс в России уже представлены, а модель потребления премиальных товаров в стране только начинает формироваться. Перспективы роста серьезные, потому что раньше на рынке никто не был представлен, говорит Дарья Ядерная.

Она подчеркивает, что рынок Петербурга более восприимчив к премиальным товарам, чем рынок Москвы, потребители которого отдают предпочтение «старому люксу». Проводимые Esper Group опросы показывают, что потребители Петербурга более склонны приобретать товары класса премиум от молодых дизайнеров, проявляют интерес к неизвестным маркам и готовы при этом платить за них суммы, сопоставимые со стоимостью люкса.

Объем целевой аудитории товаров класса премиум в Петербурге ниже, чем в Москве, но этот рынок второй по привлекательности. В среднем продажи ведущих премиальных марок, представленных и в Москве, и в Петербурге, в Северной столице в 2–2,5 раза ниже. «При выходе на рынок Петербурга необходимо учитывать, что динамика спроса может быть оживленной, но в силу ограниченной емкости рынка по числу потенциальных покупателей быстро достигнуть максимального насыщения», — говорит Дарья Ядерная. По ее словам, пример ДЛТ (петербургский проект ЦУМа) отражает этот тезис как нельзя лучше. Рынок города интересен игрокам, которые уже представлены в ДЛТ, однако объемы закупок и ассортимент будут ниже, чем в Москве. ■

НЕПОСИЛЬНЫЙ ГРУЗ

ОБЪЕМ ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ДОСТИГНЕТ В ЭТОМ ГОДУ 7 МЛРД РУБЛЕЙ. ВПРОЧЕМ, НЕСМОТРЯ НА ВНУШИТЕЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, РЫНОК ПЕРЕЖИВАЕТ НЕЛЕГКИЕ ВРЕМЕНА, СЧИТАЮТ ЕГО КРУПНЕЙШИЕ ИГРОКИ. В БИЗНЕСЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ ЗАТРАТНАЯ ЧАСТЬ, А НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ИГРОКОВ НЕ УСТРАИВАЮТ ПРАВИЛА ИГРЫ. КРИСТИНА НАУМОВА

Автотранспорт в России занимает около 70% в структуре грузоперевозок. Объем российского рынка коммерческих автомобильных грузоперевозок в денежном выражении, по оценкам крупнейших петербургских игроков, в 2011 году вырос на 20% и составил порядка 450 млрд рублей. Петербургский рынок участники рынка оценивают в 7 млрд рублей и констатируют, что давно перешагнули докризисную планку.

Всего в Ассоциации международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) зарегистрировано порядка 450 компаний с юридическим адресом в Петербурге и Ленобласти, и все эти компании действительно работают на рынке. Впрочем, большинство из них имеют парк в среднем из 10–15 машин. Компаний, чей парк превышает сотню авто, в Петербурге и Ленобласти менее пяти. В число крупнейших игроков на рынке грузоперевозок входят компании CTS (входит в группу «Гепард»), «Миларин», «Мидас», «Трансэк».

Небольшие компании предоставляют лишь услугу транспортировки груза из пункта А в пункт Б. Руководитель компании «Грузо-поток» Руслан Васильев отмечает, что ежемесячный оборот небольшой компании составляет 60 млн рублей. Услугами таких игроков пользуются клиенты, которым надо транспортировать недорогой груз. В таком случае они обращают внимание в большей степени на стоимость услуги.

К услугам крупных компаний прибегают клиенты, которые везут дорогой или специфический груз, для транспортировки которого нужны особые условия. Крупные компании берут на себя также заботы по страховке и растаможиванию груза.

Генеральный директор CTS (международные и внутрироссийские грузоперевозки) Владимир Мокров рассказывает, что ежемесячный оборот компании составляет 90 млн рублей, а годовой — 1 млрд рублей. В настоящее время компания располагает парком, состоящим из 300 автопоездов Scania Volvo. На территории компании есть собственная ремонтная база, комплекс зданий для техобслуживания, складские помещения, автозаправка, медпункт, а также пункт технического контроля автомобилей. CTS совершает более тысячи рейсов в месяц, из них 65% по международным маршрутам (Финляндия, Эстония).

ООО «Миларин» также совершает около тысячи рейсов в месяц, однако международных контрактов в портфеле компании не больше 15%. На сегодняшний день компания эксплуатирует 293 автопоезда Scania и MAN. Компания обладает собственной территорией площадью 72 тыс. кв. м, на которой организованы парковки, ремонтные боксы, офисные и служебные помещения.

Парк компании «Трансэк» насчитывает 300 автопоездов. Ежемесячный оборот составляет в среднем 3,5 тыс. контейнеров.

НЕ СДВИНУТЬ С МЕСТА Потеснить крупных игроков бизнеса почти нереально, говорят эксперты. Чтобы прийти на рынок и быть конкурентоспособным, необходим соответствующий парк автомобилей, собственная территория для складских комплексов, ремонтной базы, медпункта, автозаправки, штат специалистов и водителей. Впрочем, и собственная инфраструктура не гарантирует успех на рынке грузоперевозок. Места для новых крупных игроков на рынке нет. У новой компании должна быть клиентская база. Тенденция последних лет такова, что объем контрактов, наоборот, сокращается, и этих контрактов гораздо меньше, чем игроков рынка.

Участники рынка отмечают, что за последние несколько лет работать на международном рынке стало гораздо сложнее. Из-за удорожания топлива и запасных частей серьезно увеличилась затратная часть бизнеса. Выживают те, у кого диверсифицированное производство, говорит господин Мокров. Как правило, компании, помимо транспортировки, занимаются экспедированием и хранением грузов.

Соответствовать международным стандартам сложно, отмечают участники рынка. Если для работы на внутреннем рынке нужно лишь пройти техосмотр и иметь полис ОСАГО, то для доступа к международным перевозкам перечень необходимых документов шире. Необходимо быть членом АСМАП, страховать транспортируемые грузы, иметь Green Card, водители должны быть сертифицированы для международных перевозок. Кроме того, сами автомобили должны соответствовать международному стандарту Евро-5. Это экологический стандарт, предусматривающий снижение окисей азота и углеводородов на 25%, а для дизельных двигателей — снижение на 80% выбросов сажи и на 20% — окисей азота.

Участники рынка констатируют, что менее хлопотно работать на внутреннем рынке, однако здесь гораздо более низкие ставки. Если рейс Петербург — Москва стоит 60 тыс. рублей, то рейс Хамина — Москва — 120 тыс. рублей.

При этом и на внутреннем рынке тоже не все гладко. Бизнесменов не устраивают правила игры. Так, например, если в Европе максимально допустимый вес груза 42 тонны, то в России — лишь 40 тонн. Это создает существенные неудобства при транспортировке грузов через границу. Кроме того, несправедливой участникам рынка видится и система штрафов перевозчиков. Чиновники не учитывают общее число рейсов компании, количество машин и к подсчетам нарушений относятся формально, считают бизнесмены.

СОПЕРНИЧЕСТВО ПОРТОВ Участники рынка отмечают, что в этом году многие клиенты изменили логистику и отказались от услуг финских портов. Это подтверждает и статистика. Грузооборот объединенного порта Hamina-Kotka за девять месяцев 2012 года снизился на 9,2% относительно показателя за январь—сентябрь 2011 года и составил 10,8 млн тонн. «Во многом падение грузооборота — следствие забастовок докеров в финских портах. Клиенты не хотят рисковать и „размазывают“ риски, транспортируя груз через порты стран Балтии», — поясняет господин Мокров. Сейчас, по его словам, обострилась конкурентная борьба между портами Финляндии, Эстонии и Петербурга. При этом Большой порт Санкт-Петербург отстает от зарубежных конкурентов из-за слабой инфраструктуры. Грузооборот Большого порта Санкт-Петербург в январе—сентябре 2012 года снизился на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года — до 43,3 млн тонн.

Порту Усть-Луга грузоперевозчики дают положительные оценки и отмечают, что многие клиенты отказались от финских портов именно в пользу порта в Ленобласти. Порт Усть-Луга за девять месяцев нарастил грузооборот в 2,1 раза — до 33,094 млн тонн.

Из России за границу везут в основном нефть, газ, лес, металл. В Россию из-за границы привозят алкоголь, одежду, обувь, химию, краски, комплектующие, медикаменты. ■

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ

В РЯДЕ ОТРАСЛЕЙ БИЗНЕСА ПРАВИЛА ИГРЫ СУЩЕСТВЕННО ИЗМЕНИЛИСЬ И ПРОДОЛЖАТ МЕНЯТЬСЯ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ. НА СЕМИНАРЕ 19 ОКТЯБРЯ, ОРГАНИЗОВАННОМ КОМПАНИЕЙ «ПЕПЕЛЯЕВ ГРУПП» И ИД «КОММЕРСАНТЪ», ЮРИСТЫ ПОДВЕЛИ ИТОГИ НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, ОБОБЩИЛИ СУДЕБНУЮ ПРАКТИКУ, А ТАКЖЕ РАССКАЗАЛИ О ГРЯДУЩИХ НОВОВВЕДЕНИЯХ, КОТОРЫЕ СУЩЕСТВЕННЫМ ОБРАЗОМ СКАЖУТСЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МНОГИХ КОМПАНИЙ. КРИСТИНА НАУМОВА

При разрешении корпоративных споров компании нередко обращаются за помощью к внешним консультантам и юристам. Расходы на их услуги, как правило, высоки, но их можно в полном объеме взыскать с проигравшей в суде стороны, рассказывает руководитель корпоративной практики компании «Пепеляев Групп» Андрей Пеховский. Для этого истец должен доказать сам факт и сумму расходов. Доказательствами могут выступать договор оказания услуг, акты приемки услуг, отчеты исполнителя, счета, платежные поручения об оплате оказанных услуг. Все эти документы должны иметь непосредственное отношение к судебному делу. Ответчик, в свою очередь, должен доказать чрезмерность расходов.

Как отмечает господин Пеховский, стоимость юридических услуг ничем не регулируется, и в одном регионе цены на одни и те же услуги могут отличаться в десятки раз. Впрочем, ориентиром для оценки разумности затрат может служить информация о ценах на схожие юридические услуги в юридических компаниях одного уровня. Примерно одинаковые цены будут в компаниях, которые находятся на близких позициях в авторитетных международных и российских рейтингах. Кроме этого, при определении разумности размера расходов должны учитываться риски, которые компания могла бы понести в случае проигрыша в суде. В 2008 году сумма, присуждаемая судами к взысканию с проигравшей стороны и поддерживаемая ВАС, составляла около 17 тыс. рублей. В этом году цифра возросла до 2,9 млн рублей.

РЕВОЛЮЦИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ Власти России планируют в обозримом будущем войти в топ-20 рейтинга Всемирного банка по инвестиционной привлекательности. В связи с этим разрабатывается так называемая «дорожная карта» в сфере строительства, которая содержит во многом революционные для страны изменения.

Так, до 2018 года планируется сократить число процедур для получения разрешения на строительство с 51 до 11 и довести совокупное время прохождения инстанций с 423 дней до 56, рассказывает руководитель практики недвижимости и строительства компании «Пепеляев Групп» Елена Рыжкова. Сократить время получения разрешения можно будет за счет вовлечения неосвоенных земель в хозяйственный оборот. Для этого государственные и муниципальные органы будут стимулировать завершение разработки документов территориального планирования, в том числе путем увеличения ответственности чиновников за затягивание сроков.

В следующем году ожидается ряд важных поправок в существующее законодательство, которые активно обсуждаются в настоящий момент. Так, в ноябре будет рассмотрена возможность передачи государственных земель в муниципальную собственность. Кроме того, состоится обсуждение документа, предусматривающего отказ от деления земель на категории. Если такая поправка будет принята, на одну, причем весьма коррупционноемкую, стадию реализации проекта станет меньше. При этом останется территориальное зонирование, в котором содержится четкий перечень разрешенных видов использования той или иной земли.

«Дорожная карта» строительства содержит идею об отмене разрешений на ввод объекта в эксплуатацию, СНиПов и СанПиНов, госэкспертизы проектной документации и государственного строительного надзора. Все эти меры позволят отдалить чиновников от процесса строительства. Кроме того, планируется введение уведомительного порядка начала строительства, а также административного порядка обжалования действий/бездействия госорганов.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ЭКСПЛУАТАЦИЮ С 1 января 2013 года в Градостроительном кодексе появится новая глава — «эксплуатация». Старший юрист практики недвижимости и строительства «Пепеляев Групп» Юрий Халимовский обратил внимание компаний-участников на ряд тезисов. Во-первых, определяется лицо, ответственное за эксплуатацию. → 25

РЕКЛАМА

Знаем все подводные камни телекома

Кроим и подгоняем телеком под любого Клиента

Исполняем самые смелые желания любимых Клиентов

Работаем для Клиентов 24x7x365

Наша философия «Талантократия» гласит: «вся власть талантам»!

Сервис «Голосарий» принял на работу всех звезд Голливуда — от Бонда до Терминатора

В нашей службе сервиса овощам не место

Реализовывать проекты быстрее конкурентов — наша добрая традиция

Телеком в ритме джаз — это мы

Ударно работаем, красиво отдыхаем

Раскрываем таланты на глазах изумленного рынка

Телеком-ателье нетривиального сервиса

ГАРС телеком

Когда тебя и клиента связывают **более чем** просто деловые отношения, понимаешь, ради чего стоит быть лучшим оператором связи рынка коммерческой недвижимости.

Хочется не теряя времени двигаться дальше, обнаруживая общие интересы, принципы и открывая **более чем** богатый внутренний мир друг друга. Не в этом ли главная цель сотрудничества?

Гарс Телеком. **Более чем.**

Федеральный оператор связи
garstelecom.ru

Санкт-Петербург, ул. Чапаева, 15А
+7 812 635 8805

Москва, ул. Островная, вл.2
+7 495 748 0099

«СЛЕДУЮЩАЯ ЦЕЛЬ ДЛЯ НАС — ВОЙТИ В ТОП-50 КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ»

БАНК БФА ПЛАНИРУЕТ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ РОЗНИЦЫ В СВОЕМ ПОРТФЕЛЕ ДО 25%, ВЫЙТИ В ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ, РАЗВИВАТЬ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И КРЕДИТНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ. О ТОМ, КАК БАНК НАМЕРЕН ПОПАСТЬ В ЧИСЛО 50 КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ РОССИИ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG «ЭКОНОМИКА РЕГИОНА» ВЛАДЕ ГАСНИКОВОЙ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА БФА ДЕНИС ГУМЕРОВ.

BUSINESS GUIDE: Какие основные события произошли в 2012 году для вашего банка?

ДЕНИС ГУМЕРОВ: До конца года еще есть время, но мы уже можем сказать, что в этом году мы сделали для себя главное: мы смогли создать настоящую команду профессионалов, учесть разный опыт, объединить людей способных эффективно работать друг с другом на результат. Это помогает достижению тех целей, которые мы определили в нашей стратегии развития. К примеру, с опережением графика мы смогли в начале года войти в сотню крупнейших банков России по активам, хотя планировали сделать это до конца года. Сейчас мы занимаем в этом рейтинге 82-е место.

BG: В чем состоит разница между филиалом и кредитно-кассовым офисом?

Д. Г.: Статус кредитно-кассового офиса позволял нам осуществлять основные банковские операции, в том числе кассовое обслуживание юридических и физических лиц, но перечень выполняемых функций и услуг был ограничен. Открывшийся филиал вправе осуществлять все банковские операции, предусмотренные выданной банку лицензией, например, открытие банковских счетов, привлечение средств во вклады, кредитование юридических лиц.

Теперь столичный филиал готов развиваться автономно, новый статус упрощает документооборот и дает больше возможностей этой бизнес-единице. Но, конечно, развитие будет происходить не без поддержки головного офиса — я сам каждую неделю езжу в Москву.

Кроме того, у нас в Москве помимо филиала создано представительство, необходимое для взаимодействия с крупными федеральными игроками и с региональными клиентами. По нашему опыту вопросы региональных компаний по большей части решаются в Москве.

BG: Какую долю сейчас составляют московские сделки в портфеле вашего банка?

Д. Г.: На данный момент в корпоративном кредитном портфеле банка на долю московских клиентов приходится порядка 12%. При этом в общем объеме привлеченных средств клиентов московский бизнес составляет около 30%.

BG: В начале этого года вы говорили о возможном открытии новых региональных филиалов банка. Вышел ли банк БФА в этом году на какой-нибудь региональный рынок?

Д. Г.: Пока нет. Для того чтобы начать работать в новом регионе, мы ждем благоприятных условий, достаточно глубоко прорабатываем этот вопрос. Но своим планам по выходу в регионы мы верны: через Москву мы планируем продолжать путь в города-миллионники. Ставим перед собой амбициозные цифры срока окупаемости филиала в два-три года. А для этого необходимо до момента открытия сформировать некий базис и четко понимать, с какими ключевыми клиентами нам удастся поработать. Недавно у нас были переговоры в Перми, от города остались очень благоприятные впечатления. В регионах уже сформулирована потребность в хорошем сервисе и в качестве предоставляемых услуг. В наших планах создание собственных филиалов, но при этом мы открыты к предложениям региональных банков.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: А сколько у вас офисов в Петербурге? И планируете ли открывать новые отделения здесь?

Д. Г.: В Петербурге работают четыре офиса банка БФА. На данный момент нами создана оптимальная сеть обслуживания для банка нашей специализации в тех районах города, где, с нашей точки зрения, наблюдается наибольшая востребованность банковских услуг со стороны бизнеса и частных состоятельных клиентов.

Более 90% нашего портфеля — это корпоративный сегмент, поэтому мы не планировали открывать новые офисы. Работа в корпоративном сегменте требует большей заботы о клиенте, поэтому чаще мы ездим к клиентам, чем они к нам. Зато благодаря этому мы лучше понимаем клиента и чем он живет.

BG: Что сейчас происходит с корпоративным кредитным портфелем вашего банка?

Д. Г.: Банк БФА интенсивно наращивает корпоративный кредитный портфель именно за счет компаний крупного и среднего бизнеса. За девять месяцев 2012 года объем кредитов корпоративным клиентам банка увеличился вдвое и превысил 22 млрд рублей. И это, хочу заметить, в ситуации дефицита качественных заемщиков. Мы стремимся при структурировании сделок добиваться оптимального соотношения цены предоставляемых кредитных ресурсов и качества предлагаемого сервиса по срокам рассмотрения клиентских заявок и скорости принятия решения. Надо отметить, что мы интенсивно растем, при этом не заинтересованы в сделках любой ценой, это всегда взвешенные и продуманные решения. Банк сотрудничает с предприятиями различных отраслей экономики, выступает партнером нескольких крупных проектов в сфере строительства жилой недвижимости, ритейла, лизинговых операций.

В частности, банк финансирует строительство элитного жилого дома «Леонтьевский мыс», выступает партнером Setl Group по финансированию строительства нескольких жилых комплексов, сотрудничает с холдингом «Мега-Авто».

BG: Какова доля розницы в вашем портфеле?

Д. Г.: Банк БФА начал работать с частными клиентами с середины 2011 года. По состоянию на 1 октября 2012 года вклады физических лиц выросли до 4 млрд рублей, что составляет 12% от совокупного депозитного портфеля банка.

Недавно мы начали эмиссию карт Visa, в том числе Visa Infinite. Эта карта, безусловно, будет востребована нашими клиентами, так как основная целевая аудитория банка БФА — это состоятельные клиенты. В ближайшее время начнем выпускать кредитные карты. В следующем году мы сможем предложить нашим клиентам карты платежной системы MasterCard, пакеты услуг для премиального сегмента с набором привилегий и продолжим развивать ипотечные программы.

BG: Вы долго шли к работе с картами?

Д. Г.: Начало работы с картами много значит для нас. Мы освоили это направление с нуля буквально за полгода. За это время мы отработали новые для себя технологии, обучили персонал, запустили новую IT-систему и перестроили ряд корпоративных процедур.

На сегодняшний момент мейнстрим для нас — развиваться в сторону розницы. В первую очередь розница для БФА — это сотрудники наших корпоративных клиентов. С зарплатных проектов и сопутствующих продуктов для данного сегмента мы и начнем. Цель ближайших двух-трех лет — соотношение розничного сегмента к корпоративному в размере 25% к 75%. Розничный бизнес — это в первую очередь технологии, поэтому многое будет зависеть от IT-инфраструктуры и тех подрядчиков, которых мы выбираем для ее создания.

BG: Какие тенденции вы наблюдаете на петербургском рынке банковской розницы?

Д. Г.: Если говорить про тенденции на рынке розницы с точки зрения предпочтений потребителей, то следует выделить существенное увеличение оборотов по картам. Это говорит о том, что люди начали больше доверять этому продукту и все чаще предпочитают оплату покупок картой, а не наличными. Еще один тренд — активное использование интернет-банкинга. Банки серьезно работают над повышением уровня защиты данных и расширением функционала данных систем. Практически любую операцию сейчас можно сделать удаленно — открыть депозит, конвертировать валюту по льготному курсу, оплатить услуги. Среди тенденций 2012 года выделяется также значительное повышение спроса на ипотеку, количество выданных кредитов увеличилось не только по сравнению с 2011 годом, но и превысило показатели предкризисных лет.

При этом клиенты стали более тщательно подходить как к выбору самого банка, так и к выбору конкретных банковских продуктов, что обусловлено доступностью информации и усилением банковской конкуренции.

BG: Планируете ли вы осваивать новые направления деятельности?

Д. Г.: В этом году в банке были разработаны специальные программы финансирования застройщиков жилой недвижимости и кредитные программы для лизинговых компаний в связи с активным спросом на кредитные продукты со стороны компаний данных отраслей. Сейчас готовится документ, регламентирующий процедуру проектного финансирования, также высоко востребованного на Северо-Западе.

Наша основная цель — войти в число 50 крупнейших российских банков, создать успешный бизнес, приносящий пользу экономике и клиентам. Все остальное — это конкретные задачи, которые нам помогут добиться поставленной цели. В частности, сейчас мы работаем над созданием инфраструктуры и линейки продуктов, которыми уже вооружены многие крупные игроки банковского рынка, наша цель — конкурировать с ними по качеству сервиса.

BG: У БФА есть своя раллийная команда. Это для вас в большей степени рекламный и имиджевый проект или он больше для души?

Д. Г.: Команда BFA Rally — это проект для души. Под флагом нашей команды выступают три раллийных экипажа, состоящие наполовину из сотрудников банка. В этом году один из экипажей выиграл Кубок России, а команда BFA Rally заняла второе общекомандное место. С одной стороны, это хобби для наших сотрудников, а с другой — автоспорт учит решать непростые задачи в команде. ■

23 → Им является собственник или иной владелец, на которого законом или договором возложены соответствующие обязательства. Если здание сдается в аренду, ответственность за него несет арендатор (если такой пункт прописан в договоре аренды). В противном случае за эксплуатацию отвечает собственник. Поэтому, по словам господина Халимовского, арендодателям следует учесть этот момент и внести соответствующие изменения в образцы договоров. Во-вторых, в новой главе Градостроительного кодекса впервые применительно к эксплуатации прозвучало понятие разрешенного использования (назначения) здания. Очевидно, что оно определяется проектной документацией. Надзор за эксплуатацией, в свою очередь, осуществляют органы местного самоуправления. Исключение составляют, например, опасные объекты, за которыми надзор осуществляют федеральные органы.

АРЕНДОВАТЬ НА БУДУЩЕЕ На сайте Высшего арбитражного суда размещен проект постановления пленума, которым вносятся важные дополнения в существующее постановление по аренде, рассказывает юрист практики недвижимости и строительства «Пепеляев Групп» Елена Крестьянцева.

В постановлении ВАС говорится, что в момент подписания договора арендодателем может быть лицо, еще не являющееся собственником и владельцем. Главное, чтобы на момент передачи недвижимости арендатору право собственности было зарегистрировано. Впрочем, право собственности может быть еще не зарегистрировано и на момент передачи недвижимой вещи, если арендодатель владеет ею на законном основании и может предоставить ее в пользование арендатору. Данный пункт будет активно использоваться в спорах по договорам аренды строящейся недвижимости, считает юрист.

Кроме того, в постановлении решается проблема аренды объекта, разрешение на ввод в эксплуатацию которого в момент заключения договора аренды отсутствует. Это обстоятельство не является основанием для признания договора аренды недействительным. Впрочем, по мнению госпожи Крестьянцевой, Росреестр в ближайшем будущем не будет регистрировать подобные сделки.

Постановление также допускает заключение договора аренды в отношении части вещи. ВАС решил унифицировать судебную практику, поясняет эксперт. «Стороны самостоятельно подготавливают словесное или графическое описание части вещи, обременение при этом устанавливается на всю вещь целиком. Если стороны желают заключить долгосрочный договор на часть вещи, отсутствие кадастрового паспорта на объект аренды не может быть мотивом для отказа», — говорит Елена Крестьянцева.

Кроме того, постановление затрагивает вопрос «двойной» аренды (когда есть два договора аренды одной и той же вещи). Действительными нужно считать оба договора. Согласно позиции ВАС, владеть и пользоваться имуществом вправе то лицо, которому вещь передана фактически. Если же вещь еще не находится в пользовании ни у одного из арендаторов, то объект следует передать тому, у кого право требования передачи вещи возникло раньше. При этом второй арендатор вправе требовать возмещения убытков.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ОРГАНИЗАТОРЫ КРУГЛОГО СТОЛА ОТМЕТИЛИ: СТОИМОСТЬ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ НИЧЕМ НЕ РЕГУЛИРУЕТСЯ, И В ОДНОМ РЕГИОНЕ ЦЕНЫ НА ОДНИ И ТЕ ЖЕ УСЛУГИ МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ В ДЕСЯТКИ РАЗ

РАБОТАТЬ ПО-НОВОМУ С 1 июля 2011 года вступили в силу новые правила проведения проверок государственной инспекции труда, однако инспекции нередко действуют по-старому, говорит юрист корпоративной практики «Пепеляев Групп» Александр Коркин.

ФСТЭК смягчил позицию по лицензии на техническую защиту конфиденциальной информации (ТЗКИ). Так, по мнению ФСТЭК, если организация не извлекает прибыль из деятельности по ТЗКИ, если эта деятельность не указана в учредительных документах или если эта деятельность не осуществляется по поручению обладателя информации или заказчика информационной системы, то лицензия организации не нужна. Формулировки позиции ФСТЭК оставляют возможность расширительного толкования, однако новая позиция регулятора более либеральна, чем ранее.

В этом году был опубликован подготовленный Роскомнадзором проект поправок к Кодексу об административных правонарушениях (КоАП), усиливающий ответственность за нарушение закона «О персональных данных». Поправки также предполагают передачу полномочий по возбуждению административных дел в области нарушения закона о персональных данных Роскомнадзору. На сегодня административные штрафы за нарушение требований к обработке персональных данных невелики и составляют в большинстве случаев до 10 тыс. рублей. Согласно инициативе регулятора, размер штрафов будет увеличен до 5–15 тыс. рублей для должностных лиц, до 30–500 тыс. рублей для юридических лиц. Кроме того, штрафом в 5–20 тыс. рублей будут облагаться индивидуальные предприниматели. Роскомнадзор также предлагает ввести оборотные штрафы для предпринимателей и компаний, которые будут составлять 0,5–2% от совокупного дохода за прошлый год в зависимости от нарушения.

Также юрист отмечает, что с 2013 года вступает в силу новый закон о бухгалтерском учете, который не содержит требования об обязательном использовании утвержденных органами статистики форм первичной учетной документации. Такие формы необходимо утвердить приказом руководителя. В каждом документе по-прежнему должны быть указаны: наименование, дата, название организации или ФИО предпринимателя, величина измерения, количество единиц, должности ответственных лиц и их подписи.

НАЛОГОВАЯ КОНСЕРВАТИВНОСТЬ В этом году серьезных поправок в Налоговый кодекс не было. ВАС РФ также не открыл для себя в налоговой сфере новых областей и в основном развивал правовые позиции по вопросам, уже привлекавшим внимание суда, отмечает руководитель налоговой практики компании «Пепеляев Групп» Сергей Сосновский.

Сергей Сосновский остановился на постановлении президиума ВАС по делу Камского завода железобетонных изделий, в котором сформулирована важная правовая позиция по спорам касательно обоснованности налоговой выгоды по операциям с «проблемными» контрагентами. Если суд установит, что операции совершались в реальности, при этом первичные документы недостоверны (так как подписаны неустановленными лицами), а налогоплательщик не проявил должной осмотрительности при выборе контрагента, то он все равно имеет право учесть понесенные расходы по налогу на прибыль и принять к вычету НДС, но исходя из рыночных цен на приобретенные товары (работы, услуги). Бремя доказывания соответствия цен рыночным возлагается на самого налогоплательщика. В свою очередь, налоговый орган, не соглашаясь с размером расходов, может опровергнуть представленный налогоплательщиком расчет. Первая практика применения данной позиции выявила существенную проблему: поскольку стороны до принятия решения суда не могут знать, подтвердит ли суд наличие «должной осмотрительности» или нет, то налогоплательщики начали «подстраховываться» и по всем делам подавать в суды отчеты оценщиков. Налоговые органы, в свою очередь, представляют контррасчеты. В результате судьи сталкиваются с необходимостью оценивать большое количество специфических доказательств и отдавать одним из них предпочтение перед другими. ■

МИРОВОЕ
ПОДКЛЮЧЕНИЕ

- Телефонная связь
- Доступ в Интернет
- Создание корпоративных сетей
- Интеллектуальные услуги
- Аренда каналов
- Цифровое телевидение
- Дата-центр

ОБИТ
www.obit.ru
(812)622-0000
Реклама

РЫНОК АРЕНДЫ МАШИН УПЕРСЯ В ПОТОЛОК

РЫНОК ПРОКАТА АВТОМОБИЛЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРИБЛИЗИЛСЯ К СВОЕМУ ПРЕДЕЛУ. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО РОСТ ЗА ТЕКУЩИЙ ГОД СОСТАВИТ 10–12%, А ОБЩИЙ ОБЪЕМ УСЛУГИ ДОСТИГНЕТ 3 МЛРД РУБЛЕЙ. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

По словам генерального директора «Аларм-рент» Кирилла Дубова, общий размер парка прокатных автомобилей в Петербурге составляет от 1500 до 2000 штук, а объем рынка в 2012 году может достигнуть 3 млрд рублей. По мнению технического директора ГК «АвтоМобильность» Андрея Бербера, рынок растет не более чем на 10–12% в год. Новым компаниям будет сложно найти свою нишу.

«Прокат на сегодняшний день существует разрозненно, начиная от специализированных прокатных компаний, заканчивая интеграцией в части больших холдингов. Там прокат занимает позицию дотационного подразделения», — говорит Андрей Бербер.

ИТАР-ТАСС

СРЕДИ ПРИЧИН МЕДЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОКАТА СПЕЦИАЛИСТЫ НАЗЫВАЮТ СЛАБОРАЗВИТУЮ МЕЖДУГОРОДНЮЮ МОБИЛЬНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: У ПРОКАТНЫХ КОМПАНИЙ НЕТ РАЗВЕТВЛЕННОЙ СЕТИ ОФИСОВ ПО СТРАНЕ, ЧТОБЫ КЛИЕНТ СОЗДАЛ СВОБОДНЫЙ МАРШРУТ ПУТЕШЕСТВИЯ, НЕ ЗАДУМЫВАЯСЬ О ТОМ, ГДЕ МОЖНО СДАТЬ АВТОМОБИЛЬ

МЕШАЮТ БОМБИЛЫ По словам участников рынка, сфера проката в Петербурге уже достаточно насыщена, крупные игроки появляются все реже, поэтому и темпы развития достаточно низкие. Причина — в слаборазвитой междугородней мобильности населения, кроме того, в Россию приезжает не так много «путешественников», которые самостоятельно передвигаются по стране. «У прокатных компаний нет разветвленной сети офисов по стране, чтобы клиент создал свободный маршрут путешествия, не задумываясь о том, где можно сдать автомобиль, плюс ко всему — несовершенное законодательство», — говорит генеральный директор «Аларм-рент» Кирилл Дубов.

Частично прокатчикам мешает конкуренция с легальными такси и «бомбилами», хотя сами игроки не считают такое соперничество серьезным. Председатель правления Ассоциации таксомоторного транспорта городов России Юрий Вейков с этим мнением не согласен и считает, что оба рынка очень близки друг другу и могут конкурировать между собой в сегменте машин бизнес-класса. «И там, и там уровень цен на услугу достаточно высокий. Здесь основное отличие заключается лишь во временном диапазоне: прокат исчисляется сутками, а такси — часами», — говорит господин Вейков.

КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЕЕ Основная масса клиентов берет автомобиль на 2–5 дней. Стоимость автомобиля в час варьируется от 900 до 1,5 тыс. рублей. Стоимость за сутки может составить до 10 тыс. рублей в зависимости от класса машины, что может позволить себе не каждый житель города. Частным клиентам, как правило, машина нужна на короткий период, поэтому они для прокатчиков последние в списке приоритетных.

Как следствие, предпочтительными для российских прокатных компаний стали корпоративные клиенты, заключающие договоры на длительный срок. Кирилл Дубов отмечает, что такие юридические лица «ходят по кругу», то есть не имеют конкретной привязанности к компании. «Корпоративные клиенты перетекают из компании в компанию, они делают это циклично. Сейчас к нам приходят клиенты, с которыми мы работали пять лет назад», — говорит господин Дубов.

Компании-участницы рынка отмечают, что сравнительно недавно появился новый вид клиентов. Это так называемые «радищевы», которые берут автомобиль для путешествий из Петербурга в Москву. Маршрут достаточно популярен — от двух до четырех заказов в месяц. «Такие арендаторы собираются по три-пять человек и комфортно доезжают как в одну сторону, так и обратно из Москвы», — говорит Андрей Бербер. Получается, что цена услуги вполне сопоставима со стоимостью поезда. Так, в среднем, стоимость Skoda Octavia на автоматической трансмиссии сроком на три дня в разных компаниях по безлимитному тарифу обойдется в 9–10 тыс. рублей за весь срок аренды.

На сегодняшний день услуги проката автомобилей оказывают порядка 40 компаний. По словам участников рынка, парк в 30 автомобилей с загрузкой в 70% является тем минимумом, ниже которого нет смысла заниматься прокатной деятельностью. Компаний, которые имеют в автопарке 100–150 машин, в городе не более семи, поэтому и места для новых проектов почти не осталось. «Рынок уже поделен, но всегда есть место для работы», — рассуждает Андрей Бербер, отмечая при этом, что сейчас главная работа ведется за улучшение уровня сервиса.

Так, в апреле текущего года на петербургский рынок пришла международная компания Dollar Thrifty, которая имеет филиалы в 70 странах мира. В компании уверены, что на петербургском рынке проката есть незанятые ниши. По мнению главы местного офиса компании Артура Райхруда, иностранным представительствам легче развивать свой бизнес за счет налаженной системы работы, улучшенного программного обеспечения и стандартов, наработанных годами. «Несомненно, имя говорит за себя, и есть клиенты, которые за ним шагают. Их доля не превышает в Петербурге 5–7 процентов», — говорит Артур Райхруд. Представитель компании отмечает, что при работе с юридическими лицами компании с мировым именем проще произвести «первое положительное впечатление».

СТРАХОВКА КАК ГОЛОВНАЯ БОЛЬ Прокатчики считают, что большой проблемой для любой новой компании становится получение страховки. Несмотря на то, что во всех страховых компаниях достаточно высокие тарифы, клиенты в любом случае стремятся застраховать свой автопарк, однако страховщики зачастую им в этом праве отказывают. «Есть компании, которые стремятся сотрудничать с нами, однако сейчас ситуация на рынке такая, что даже если повысить для них тариф на 40–50 процентов, то сотрудничество с ними все равно будет убыточным», — говорит начальник отдела активных продаж филиала ОСАО «Ингосстрах» Наталья Швецова.

Из-за высоких рисков крупные игроки рынка страхования отказываются от сотрудничества с таксомоторными компаниями и не стремятся к расширению базы автопрокатчиков. В частности, филиал ОСАО «Ингосстрах» в своем портфеле оставил лишь одну крупную прокатную фирму. Наталья Швецова объясняет такую тенденцию слишком высокими рисками: «В прокат машина отдается без предъявления каких-либо высоких требований. Прокатчики в основном не учитывают ни возраста, ни стажа клиента. Это приводит к высокому уровню ДТП. Соответственно, в разы увеличиваются риски». Кроме того, для предоставления качественных услуг страховщикам необходим адекватный рискам тариф, на который чаще всего прокатчики не соглашаются.

Страховые компании считают, что физические лица не всегда являются выгодными клиентами, поскольку риск ДТП и уклонения от выплаты штрафа по вине частного лица гораздо выше. Идеальным считается клиент в возрасте 30 лет, со стажем вождения не менее пяти лет.

Госпожа Швецова отмечает, что страховая компания регулярно анализирует убыточность клиентов. «Сейчас убыточность, которая позволяет страховой компании зарабатывать, составляет 75 процентов. Если выше 75 процентов, то для нас это уже невыгодно», — говорит эксперт. При этом она уточняет, что если убыточность компании не превышает 20%, то это уже позволяет снизить тариф для добросовестного игрока.

Многие компании, в том числе и зарубежные, работают по франшизе, которая оговаривается в условиях договора.

С помощью франшизы игрок старается частично компенсировать непредвиденные расходы. «Можно сказать, что клиент выплачивает нам некую компенсацию за простой автомобиля», — говорит Артур Райхруд. В секторе экономкласса размер франшизы варьируется от 6,5 тыс. рублей.

Некоторые крупные игроки не практикуют внесение в договор различных компенсаций, по их мнению, это ухудшает привлекательность компании в глазах клиента. Так, по мнению Кирилла Дубова, небольшие прокатные компании часто составляют «недобросовестный» договор с большим количеством условий. Риски по условиям ложатся на плечи клиента, создавая ложное предложение с низкими ценами. «Риски эти прячутся в различных залогах, всевозможных оговорках внутри контракта по аренде», — говорит Дубов.

В целом, по прогнозам участников, в ближайшие несколько лет сохранится сегодняшняя картина. Несколько основных игроков по-прежнему будут занимать основную долю рынка, а за счет улучшения сервиса и увеличения количества туристов темпы роста могут увеличиться с сегодняшних 10–12% до 20% в год. ■

САМОЛЕТОМ, ПОЕЗДОМ, АВТОМОБИЛЕМ

ПО ПРОГНОЗАМ РОССИЙСКОГО СОЮЗА ТУРИНДУСТРИИ, В 2012 ГОДУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ПОСЕТЯТ 5,7 МЛН ЧЕЛОВЕК, ЧТО ПРЕВЫСИТ ПОКАЗАТЕЛЬ ПРОШЛОГО ГОДА НА 200 ТЫСЯЧ. ГОРОД ПРИВЛЕКАТЕЛЕН НЕ ТОЛЬКО КАК ТУРИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР, НО ИНТЕРЕСЕН И ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ БИЗНЕСА КАК ИЗ РОССИИ, ТАК И ИЗ-ЗА РУБЕЖА. В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЦЕЛИ ПОЕЗДКИ И ЦЕНОВЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПАССАЖИРЫ МОГУТ ВЫБРАТЬ МЕЖДУ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГОЙ, АВИАПЕРЕВОЗКАМИ И АВТОБУСАМИ. ЮЛИЯ ВЛАСОВА

АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

ПО ИТОГАМ ВОСЬМИ МЕСЯЦЕВ 2012 ГОДА ПАССАЖИРОПОТОК АЭРОПОРТА ПУЛКОВО СОСТАВИЛ 7,5 МЛН ЧЕЛОВЕК, ЧТО НА 17,3% БОЛЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2011 ГОДА

Железнодорожное сообщение в Санкт-Петербурге обеспечивается ОАО «РЖД», Октябрьской железной дорогой. По проведенному анализу пассажиропотока с начала 2012 года (январь—сентябрь) из Санкт-Петербурга на поездах всех перевозчиков (как формирования Северо-Западного филиала ОАО «ФПК», так и других филиалов, а также поездами формирования железных дорог других стран) было отправлено более 8,5 млн пассажиров (без учета высокоскоростных поездов).

Одним из наиболее востребованных направлений на Октябрьской железной дороге является маршрут Санкт-Петербург — Москва — Санкт-Петербург. Спрос в данном направлении связан с административным и экономическим значением городов, количеством проживающего населения, а также их краткосрочными командировками. Протяженность данного маршрута способствует увеличению конкурентоспособности железнодорожных пассажирских перевозок по отношению к другим видам транспорта. В летний период возрастает спрос на южные направления (курорты Северного Кавказа, Крым), обуславливается данный факт ежегодными отпусками населения, проживающего в Северо-Западной части России.

По информации Северо-Западного филиала ОАО «Федеральная пассажирская компания» (СЗФПК), в графике движения пассажирских поездов на 2012–2013 годы насчитывается более 33 маршрутов поездов, отправлением из Санкт-Петербурга, в основном в направлении Москвы, Мурманска, Петрозаводска, Адлера, Пскова, Анапы, Севастополя.

В настоящее время проводятся мероприятия по разработке маршрута в направлении Санкт-Петербург — Магнитогорск.

На Октябрьской железной дороге организовано высокоскоростное сообщение не только на внутригосударственных, но и на международных маршрутах: поезда «Сапсан» курсируют на участке Москва — Санкт-Петербург, поезда «Аллегро» — на участке Санкт-Петербург — Хельсинки. Ежедневно высокоскоростными поездами «Сапсан» и «Аллегро» пользуется более 7 тыс. человек. В настоящее время между Санкт-Петербургом и Москвой курсирует двенадцать рейсов поездов «Сапсан» в сутки, между Петербургом и Хельсинки — восемь рейсов поездов «Аллегро» в сутки.

Помимо высокоскоростного внутригосударственного и международного сообщения важным вопросом является запуск проекта «Аэроэкспресс» в Санкт-Петербурге. Реализация данного проекта возможна при условии привлечения внешних инвестиций (софинансирование из бюджета города, привлечение средств внешних инвесторов). Для РЖД проект экономически неэффективен, компания не может взять на себя затраты на его реализацию, поэтому его целесообразно реализовать на условиях государственно-частного партнерства.

ОАО «РЖД», в свою очередь, уже направило 6 млн рублей на предпроектные проработки по организации железнодорожного сообщения между аэропортом Пулково и Балтийским вокзалом Санкт-Петербурга. Согласно расчетам, проведенным специалистами ОАО «Ленгипротранс», общая стоимость реализации проекта составит более 9,8 млрд рублей (без НДС), в том числе работы, связанные с формированием и отчуждением земельных участков. Расходы на приобретение нового подвижного состава лягут на ООО «Аэроэкспресс» и, по предварительным данным, могут составить порядка 3,6 млрд рублей. Городом также рассматриваются другие варианты организации сообщения между одним из вокзалов Санкт-Петербурга и аэропортом Пулково: среди них — строительство линий метро и трамвая.

ПУЛКОВО РАСТИТ ПАССАЖИРОПОТОК Единственным аэропортом Санкт-Петербурга на данный момент является Пулково. Он занимает третье место в России по пассажиропотоку.

На данный момент аэропортом Пулково обслуживается более 60 различных типов воздушных судов — от небольших ближнемагистральных до дальнемагистральных самолетов, среди самых востребованных воздушных судов — Boeing-747 и Airbus-319.

По итогам восьми месяцев 2012 года пассажиропоток аэропорта Пулково составил 7 539 856 человек, что на 17,3% больше показателя за аналогичный период 2011 года. Количество взлетно-посадочных операций за восемь месяцев 2012 года увеличилось на 10,8% и составило 84 588 единиц. Объем обслуженной максимальной взлетной массы составил 2 800 512 тонн, рост по сравнению с аналогичным периодом 2011 года достиг 11,9%.

По итогам шести месяцев 2012 года в сравнении с аналогичным периодом 2011 года наибольший абсолютный прирост регулярного пассажиропотока наблюдался на таких направлениях в дальнем зарубежье, как Дубай (55 403 человека), Хургада (30 443 человека), Париж (17 499 человек), Шарм-Эль-Шейх (16 115 человек), Ларнака (15 958 человек). Самым популярным направлением внутрироссийских авиаперевозок из Санкт-Петербурга все так же остается Москва (прирост за последние полгода 141 302 человека), далее по популярности следуют Уфа, Самара, Ростов-на-Дону, Красноярск. Самыми востребованными направлениями в туристическом сезоне (май—август) 2012 года стали Франкфурт-на-Майне, Анталья, Париж, Мюнхен и Ларнака. → 28

СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО РОССИЯ

РОССИЯ ВСЕГДА С ТОБОЙ

КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

Сервисные опции:
- эксклюзивное урегулирование убытков
- круглосуточное информационное сопровождение

Звоните, и наш менеджер подъедет к Вам для оформления заказа

Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, УЛ. ДИВЕНСКАЯ, Д. 3

WWW.ROS.RU (812) 336 3030

Реклама. «Открытое страховое акционерное общество «Россия» Лицензия ФССН РФ на право проведения страховой деятельности от 16 марта 2006 № С 0002 77. Регистрационный номер 002. Лицензия на осуществление 21 вида страхования, 74 лицензированных правил страхования.

27 ➔ В наступающем сезоне «зима 2012/2013» впервые будут выполняться рейсы в Сеул (Korean Air), что обеспечит возможность прямых перелетов не только в столицу Республики Корея, но и удобные стыковки в страны Юго-Восточной Азии и Океании. Рынок Азии на данный момент является одним из самых быстрорастущих в мире, и перевозки в такие страны, как Китай, Индия и Япония чрезвычайно востребованы жителями Санкт-Петербурга. ООО «Воздушные ворота Северной столицы» ведет работу с авиакомпаниями по расширению полетов в данные регионы. Заявлены также новые регулярные рейсы в Бургас (Bulgaria Air), Тенерифе (АК «Россия»), Астану (Air Astana) и обширная чартерная программа в Таиланд, Египет и на Кубу. Будет увеличено количество выполняемых рейсов в Казань, Нижний Новгород, Краснодар, Таллин, Рим, Милан. Кроме того, руководством аэропорта Пулково ведутся переговоры с авиакомпаниями по открытию прямого регулярного рейса в Нью-Йорк.

АВТОБУСНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ДЕЛЯТ 150 ФИРМ По оценке Северо-Западной межрегиональной федеральной службы по надзору в сфере транспорта, за период с 1 января по 1 октября 2012 года в Санкт-Петербурге осуществляют автобусные международные пассажирские перевозки на коммерческой основе более 150 предприятий. Наиболее востребованными направлениями среди туристов из Санкт-Петербурга на протяжении долгого времени являются страны Прибалтики и Финляндии. Это обуславливается, во-первых, выгодным географическим положением, а во-вторых, хорошим соотношением цены и полученных впечатлений.

На настоящий момент рейсовые автобусы — один из наиболее популярных видов транспорта для поездок в Прибалтику. Прохождение границы Ивангород — Нарва при путешествии на личном автомобиле или туристическом автобусе занимает, как правило, существенное количество времени. А для рейсовых автобусов это не составляет проблемы, так как они идут в соответствии с расписанием и не стоят на границе.

В 2011 году пассажиропоток на маршрутах, связанных с Петербургом, составил 300 тыс. человек. Рост по сравнению с первой половиной 2011 года составил 24%, на маршрутах Петербург — Прибалтика рост за первое полугодие равен 21% по сравнению с 2011 годом. Так, компания «Люкс Экспресс», представляющая автобусные перевозки в страны Балтии, в первой половине 2012 года увеличила оборот до €5,5 млн (если сравнивать с первой половиной 2011 года, то прирост составил 18%).

«Конкуренция на рынке усиливается с каждым годом. Если рассмотреть рынок перевозок в Прибалтику, то конкурируют между собой автобусные перевозчики и железнодорожный транспорт. Авиасообщение за счет высокой стоимости билета активно с другими участниками рынка не конкурирует, и у них определенный сегмент пассажиров, которые просто не поедут другим транспортом. Но все представители рынка проявляют себя очень активно, постоянно клиентам предлагаются акции и скидки», — заявил председатель правления группы компаний «Люкс Экспресс» Ханнес Саарпуу. ■

СПЕЦИФИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

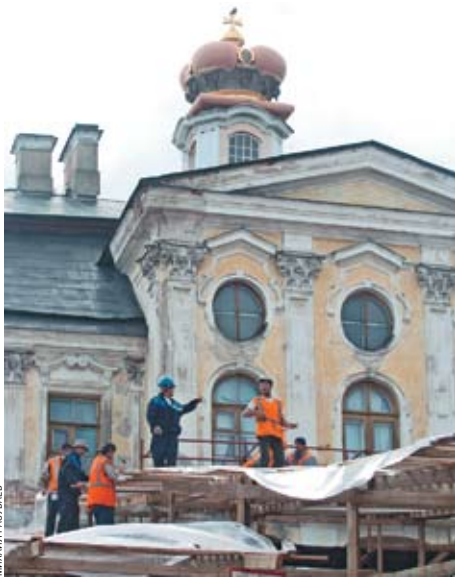
СТАТУС ПЕТЕРБУРГА КАК ГОРОДА-ПАМЯТНИКА ДАЕТ ИГРОКАМ РЕСТАВРАЦИОННОГО БИЗНЕСА ВОЗМОЖНОСТЬ СМОТРЕТЬ НА СВОЕ БУДУЩЕЕ С ОПТИМИЗМОМ — ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ ОБЪЕМЫ РАБОТ НЕ УМЕНЬШАЮТСЯ. ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ЧИСЛО ЗДАНИЙ-ПАМЯТНИКОВ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 268. ОДНАКО РЕСТАВРАЦИОННЫЙ БИЗНЕС ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ МАЛОПРИБЫЛЬНЫМ, А КОМПАНИИ-УЧАСТНИЦЫ ЖАЛУЮТСЯ НА УЧАСТИВШИЕСЯ СЛУЧАИ ДЕМПИНГА СО СТОРОНЫ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ПОДРЯДЧИКОВ. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

Официально в Петербурге имеют лицензию чуть больше 140 реставрационных фирм, однако только 40 из них активно работают на объектах, считают в Союзе реставраторов Санкт-Петербурга. По данным Министерства культуры РФ, за текущий год лицензии на осуществление реставрационной деятельности выданы 55 компаниям. «Новичкам» придется отстаивать свое место на рынке, поскольку действующие участники отмечают, что многие новые компании идут в реставрационный бизнес отнюдь не ради искусства.

ЛИЦЕНЗИЯ НА ВСЯКИЙ СЛУЧАЙ «Зачастую реставрационные лицензии получают даже фирмы, которые вообще не ведут реставрационных работ. Например, те, которые специализируются только на строительстве», — говорит председатель совета Союза реставраторов Санкт-Петербурга Нина Шангина. Директор архитектурного бюро «Литейная часть-91» Рафаэль Даянов считает, что такие компании «кидаются на любую работу» и отмечает, что действующие игроки не знают, чем такие компании занимаются.

Для того чтобы получить лицензию без посредников, требуется примерно полгода, говорят участники рынка. Помимо пакета документов, в штате компании должен быть определенный состав персонала: главный инженер-реставратор, инженер-технолог-реставратор, архитектор-реставратор и производитель работ — реставратор. А чтобы перевести реставрацию из бюджетно-затратной отрасли в прибыльную, необходимо присвоить ей статус отдельной экономической отрасли, считают в Союзе реставраторов. «Реставрационная сфера долгое время рассматривалась как часть строительной, и в общественном сознании, и в сознании некоторых профессионалов успели применительно к реставрации закрепиться ценности, характерные для представителей строительной отрасли», — говорит Нина Шангина. Сейчас реставрации необходимы собственная правовая база, система тарификации, механизмы контроля качества, условия проведения тендеров.

Участники рынка отмечают, что тенденция демпинга на тендерах по размещению государственного заказа стала явлением постоянным — в некоторых случаях понижения достигают 50%. В результате реставрационные компании, стремящиеся к качественному выполнению работ, оказываются стиснуты рамками госзаказа, когда надо «сделать красиво» за короткий срок, что приводит к снижению качества проектных работ. «Мы крайне редко участвуем в тендерах на бюджетные работы по госзаказу. Совершенно очевидно, что кто дал меньше денег, тот и будет работать, подчас в ущерб качеству. Нас совершенно не устраивают условия, которые объявляются: ни по срокам, ни по деньгам», — говорит Рафаэль Даянов.



МИХАИЛ РАЗУВАЕВ

ЕЖЕГОДНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ ПЕТЕРБУРГА В СПЕЦИАЛИСТАХ-РЕСТАВРАТОРАХ СОСТАВЛЯЕТ ПРИМЕРНО 350 ЧЕЛОВЕК

Председатель Союза реставраторов считает, что необходимо установить максимальную планку снижения цены госконтракта до 10–15%, чтобы не допустить демпинга со стороны недобросовестных подрядчиков. «94-й Федеральный закон, по которому сейчас строится выбор исполнителя реставрационных работ, мягко говоря, несовершенен. Сейчас на рассмотрении в Госдуме находится законопроект „О системе государственных закупок“, с которым мы связываем большие надежды — часть существующих сегодня противоречий он устраняет», — сообщили в Союзе реставраторов.

По данным чиновников, ежегодная потребность Петербурга в специалистах-реставраторах составляет примерно 350 человек. Примерно столько выпускает каждый год единственный оставшийся в городе профессиональный лицей «Купчино». «Каждый год мы выпускаем 450–500 человек. Из них примерно 250–300 человек идут работать по профессии. Предварительно мы узнаем у членов Союза реставраторов необходимое количество молодых специалистов, в соответствии с этим формируем свой набор», — говорит директор ГБОУ НПО «Реставрационно-художественный профессиональный лицей» Владимир Коровин. Остальные слушатели либо идут в армию, либо меняют сферу деятельности, говорит господин Коровин.

УНИКАЛЬНЫЙ ГОРОД Все участники рынка считают, что Петербург является лидером по качеству и объему реставрационных работ. Представители петербургской школы востребованы по всей стране. «У нас самая сильная в стране система профессионального обучения, самые широкие возможности для работы специалистов всех профилей. Поэтому составить конкуренцию местным компаниям очень трудно», — говорит господин Коровин. Петербургские реставраторы востребованы и в Москве. Так, по словам Владимира Коровина, выпускники его лицея участвовали в восстановлении Кремля.

Однако в реставрационных компаниях отмечают, что на петербургском рынке явно ощущается нехватка молодых специалистов. По словам генерального директора ООО «Интарсия» Виктора Смирнова, в городе нет возможности пройти переподготовку и получить диплом реставратора изделий из металла, реставратора по воссозданию янтарного набора, реставратора кровельных покрытий, мозаичника, реставратора металлических конструкций, реставратора тканей, гобеленов и ковров, реставратора художественных изделий и декоративных предметов. Основным заказчиком реставрационных работ в Петербурге является правительство города — 80% всех работ проводятся по госзаказу. Памятники истории довольно редко принадлежат частным лицам.

«Реставрация — это сугубо государственная история. Частные компании занимаются реставрацией только в том случае, если она выступает в качестве обременения к инвестиционному проекту», — говорит Виктор Смирнов. Реставратор Рафаэль Даянов считает, что с честными клиентами работать гораздо проще. Господин Даянов подчеркивает, что при выполнении работ по госзаказу архитектурным бюро приходится идти на уступки и соглашаться с заниженной стоимостью. В подобных ситуациях компаниям приходится жертвовать рентабельностью, чтобы сохранить позиции на рынке. «В основном мы стараемся работать на частного инвестора. Хотя у нас есть крупные объекты, которые мы любим и не можем оставить, например, Русский музей — постоянный наш клиент. Здесь мы делаем все, чтобы участвовать в работе», — рассказывает Рафаэль Даянов.

Подсчитать средний годовой заработок реставрационной компании достаточно сложно. В первую очередь все зависит от специфики работ. В частности, фирмы, которые занимаются наружными работами и комплексной реставрацией интерьеров, зарабатывают в несколько раз больше, чем компании, специализирующиеся, например, на реставрации предметов декоративно-прикладного искусства. ➔ 29

ЗНАНИЯ БЕЗ ГАРАНТИЙ

ПОСТУПЛЕНИЕ В ВЫСШИЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ ТЕПЕРЬ ВОЗМОЖНО ЛИШЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЕДИНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКЗАМЕНА, ОТНОШЕНИЕ К КОТОРОМУ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ СООБЩЕСТВЕ ДО СИХ ПОР НЕОДНОЗНАЧНО. ОДНАКО ВСЕ УЧЕБНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ ПРОДОЛЖАЮТ ПОДГОТОВКУ АБИТУРИЕНТОВ НА ДОВУЗОВСКИХ КУРСАХ, СТОИМОСТЬ КОТОРЫХ В ПЕТЕРБУРГЕ ДОХОДИТ ДО 60 ТЫС. РУБЛЕЙ. ЧЕМУ ПРОДОЛЖАЮТ УЧИТЬ АБИТУРИЕНТОВ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ВУЗЫ, МОЖНО ЛИ В СЛУЧАЕ НЕПОСТУПЛЕНИЯ ВИНИТЬ КАЧЕСТВО КУРСОВ И ВЕРНУТЬ ДЕНЬГИ ЗА НИХ, УЗНАВАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ BG ВЛАДА ГАСНИКОВА.

Подготовка старательного абитуриента к поступлению занимает не один день и требует достаточно серьезного объема инвестирования со стороны сознательных родителей. По данным Begin Group, около 90% родителей выпускников, опрошенных в Москве, и заинтересованных в судьбе своего ребенка, считают необходимым отдавать ребенка на подготовительные курсы в выбранный вуз. Почти половина опрошенных называют оптимальной подготовкой к поступлению совмещение услуг репетиторов с подготовкой на вузовских курсах.

Также 90% опрощенных родителей предпочитают для своих детей долгосрочные программы сроком от трех месяцев. При этом многие отметили, что оптимальная продолжительность курсов должна быть не больше года, поскольку двухлетние курсы не имеют особых отличий от годичных.

На сегодняшний день петербургские вузы предлагают абитуриентам всевозможные варианты и форматы подготовки, различающиеся, соответственно, по стоимости. В Санкт-Петербургском государственном университете подготовительные курсы ведутся на каждом факультете отдельно. К примеру, на биолого-почвенном очные восьмимесячные курсы для абитуриента по трем предметам обойдутся в 54 тыс. рублей, а четырехмесячные по одному предмету — в 9 тыс. рублей. На журфаке СПбГУ восьмимесячные подготовительные курсы по четырем предметам обойдутся родителям школьника в 37,8 тыс. рублей, трехмесячная подготовка по профильным предметам стоит уже 53 тыс. рублей. Для иногородних абитуриентов больше всего подходят двухнедельные ежедневные курсы, каждый предмет обойдется в 16,5 тыс. рублей. В Политехническом университете, как и во многих других, абитуриент может комбинировать набор предметов, по которым он будет учиться. В зависимости от срока, формы обучения и числа изучаемых предметов в Политехе подготовительные курсы стоят от 6 до 42 тыс. рублей. В Петербургском государственном университете путей сообщения (ПГУПС) стоимость абитуриентских программ колеблется от 9 до 45 тыс. рублей. В Высшей школе экономики (НИУ ВШЭ) стоимость часа занятий для поступающих зависит от выбранного курса, группы и варьируется от 150 до 250 рублей. Стоимость полного курса обучения в НИУ ВШЭ составляет от 12 до 58 тыс. рублей.

Программы и учебные планы подготовительных курсов во всех вузах создаются его сотрудниками и утверждаются на кафедрах самих учебных заведений.

Как рассказывают представители университетов, подготовительные курсы направлены на подготовку абитуриентов к государственной итоговой аттестации (экзамены по окончании девятого класса школы), единому государственному экзамену (сдается по окончании школы и для поступления в высшее учебное заведение), к олимпиадам и к учебе именно в этом университете. Сдача вступительных испытаний в высшее учебное заведение в форме ЕГЭ сейчас является обязательной, однако в учебных заведениях продолжают использовать формулировку «подготовка к поступлению в вуз».

Татьяна Мигунова, проректор по учебной работе Арзамасского государственного педагогического института имени А. П. Гайдара, замечает, что сегодня многие вузы говорят абитуриентам о необходимости посещать их подготовительные курсы. «Но вузы должны вести подготовку не для себя конкретно, а для сдачи абитуриентом ЕГЭ», — говорит госпожа Мигунова.

В ПГУПС утверждают, что в их университете абитуриентские курсы направлены именно на подготовку поступающего к единому государственному экзамену, и не дают никаких преференций. → 31

28 → Кроме того, сами реставраторы считают, что такие понятия, как «бизнес» и «реставрация», несовместимы.

«Реставрация — это невыгодное дело. Я бы совсем слово „бизнес“ из этого контекста исключил, потому что архитектура — это не бизнес. Это серьезная профессия, которой мы отдаемся целиком», — говорит Рафаэль Даянов.

Тем не менее с каждым годом объемы финансирования как со стороны города, так и со стороны федерального центра увеличиваются. По данным комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры (КГИОП), общий объем финансирования реставрационных работ в Петербурге в 2012 году составил 12,2 млрд рублей, учитывая средства федерального и городского бюджетов, а также частные вложения.

Помимо программ по полной реставрации отдельных памятников архитектуры, действует программа «Фасады Санкт-Петербурга». Согласно данным КГИОП, в 2012 году будут отреставрированы фасады зданий на Загородном, Невском и Суворовском проспектах, на улицах Гороховой, Кирочной и Марата — всего около 100 адресов. В этом году в рамках программы реставрации фасадов и крыш зданий исторического центра по программе КГИОП было выделено порядка 1,4 млрд рублей.

По данным КГИОП, число объектов культурного наследия увеличено на 268 (с 7783 в 2004 году до 8051 в 2010 году), число аварийных памятников сокращено с 1317 до 342.

ПОДКРАСИТЬ ФАСАД — НЕ ТО ЖЕ САМОЕ, ЧТО ПОЧИНИТЬ ДОМ Участники рынка реставрации не согласны с мнением горожан о том, что в Петербурге осыпаются даже недавно восстановленные фасады. «Лицо города» в любом случае выигрывает от реализации программы, считают они. Однако одного «подновления фасадов» недостаточно. «Мы в последнее время город запустили в большой степени, потому что подновить фасад — это не то же самое, что привести сам организм в порядок: подкрасили, губки красненькими сделали, подрумянили, а на самом деле — это труп», — считает Рафаэль Даянов.

«Нужно смотреть конструкции, чтобы здания отвечали современным требованиям. При этом, чтобы и реставрация была, и, скажем, совершенствование конструкций, чтобы и вентиляция, и теплоснабжение соответствовали современным нормам. Но сочетать это с исторической реставрацией достаточно сложно», — уверена реставратор компании «Петрорестком» Татьяна Пузырева.

В 2005 году Смольный впервые принял Петербургскую стратегию сохранения культурного наследия. Согласно этому документу, общие затраты на реставрацию городских памятников оценивались в 60 млрд рублей. Согласно данным о финансировании ремонтно-реставрационных работ объектов культурного наследия Санкт-Петербурга, размещенных на сайте КГИОП, за восемь лет реализации программы, включая 2012 год, общие затраты на финансирование реставрационных работ уже превысили 68 млрд рублей.

Для властей города и реставраторов остается открытым вопрос содержания исторических и культурных памятников после завершения реставрационных работ. «К сожалению, самая качественная реставрация фасада не может гарантировать сохранность памятника в течение долгого периода, если его дальнейшая эксплуатация производится с технологическими ошибками», — отмечает Нина Шангина. ■

РЕКЛАМА

Искусство находить решения

Интеграция связи для Вашего бизнеса

(812) 329 4444
www.smart.spb.ru

smart telecom

«ДОЛЖНА БЫТЬ ЧЕТКАЯ УСТАНОВКА НА УЧАСТИЕ БИЗНЕСА В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНОГО БЛОКА ВОПРОСОВ»

УЖЕСТОЧЕНИЕ ПРАВИЛ ДЛЯ ПРИЕЗЖАЮЩИХ В СТРАНУ, ЗАПЛАНИРОВАННОЕ В РАМКАХ УТВЕРЖДЕННОЙ В ИЮНЕ ВЛАДИМИРОМ ПУТИНЫМ КОНЦЕПЦИИ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА ПЕРИОД ДО 2025 ГОДА, ДОЛЖНО ПРИВЕСТИ НЕ ТОЛЬКО К АКТИВИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕЙ МИГРАЦИИ И ПОВЫШЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН, НО И К УВЕЛИЧЕНИЮ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ЗАТРАТ РАБОТОДАТЕЛЕЙ. О ТОМ, КАК ДОЛЖНЫ РАЗВИВАТЬСЯ МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ СТРАНЫ, КОРРЕСПОНДЕНТУ BG «ЭКОНОМИКА РЕГИОНА» АНТОНИНЕ АСАНОВОЙ РАССКАЗАЛА НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ МИГРАЦИОННОЙ СЛУЖБЫ ПО ПЕТЕРБУРГУ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ЕЛЕНА ДУНАЕВА.

BUSINESS GUIDE: Принятая концепция миграционной политики предполагает существенное ужесточение санкций к нарушителям закона. При этом уже сейчас эти наказания достаточно значительны. С чем связана такая политика?

ЕЛЕНА ДУНАЕВА: Сегодня штрафы для работодателей, которые используют рабочую силу нелегально, достигают 800 тыс. рублей за одного нарушителя. Вместе с тем есть ряд механизмов, которые не позволяют нам в полной мере применять эти санкции, и даже в отношении уже принятых решений не всегда действует принцип неотвратимости наказания. Конкретный пример — в последнее время широкое распространение получили аутсорсинг и аутстафинг. Эта практика, позволяющая небольшим компаниям не содержать лишний персонал, существует во всем мире. Но наши предприниматели зачастую используют аутсорсинг рабочей силы как способ ухода от налогового и миграционного законодательства. В случае если со стороны государственных органов возникают претензии к компании, на которую зарегистрированы иностранные рабочие, ее деятельность просто сворачивается, а штрафы — не оплачиваются. Поэтому и идет речь о привлечении нарушителей к уголовной ответственности и об ужесточении наказания. Например, сегодня статья Уголовного кодекса 322 прим предусматривает максимальную ответственность за организацию нелегальной миграции — год заключения. Но фактически суды ограничиваются условными сроками. И жесткого рычага воздействия на таких предпринимателей у нас пока нет. Поэтому мы должны выработать комплекс мероприятий для того, чтобы закон четко соблюдался всеми участниками процесса, и предусмотреть жесткие санкции, чтобы у остальных искушения нарушать закон не возникало. Только так можно достичь основной цели, предусмотренной концепцией, — безопасности и создания приоритетных условий трудоустройства для граждан Российской Федерации.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: Как изменится квота на привлечение иностранных работников для Петербурга в следующем году?

Е. Д.: Правительством РФ миграционная квота для Петербурга еще не утверждена. В предложении, направленном городом, указывается число мигрантов чуть большее, чем в прошлом году. Однако не надо думать, что квота сегодня значительно уменьшает количество иностранных граждан, которые едут в Россию в надежде трудоустроиться. Со всеми разрешительными документами сегодня в Петербурге работает порядка 250 тыс. граждан, с нарушениями — еще около 200 тыс. человек. Во-первых, иностранные граждане не принимают в расчет эту информацию. А во-вторых, есть такая категория, как патенты. Для работы у физического лица, например, няней или домработницей, не нужно получать разрешение, нужно получить патент. Они вообще не регулируются квотой и выдаются без привязки к работодателю. Квотирование — это не тот механизм, который бы жестко регулировал количество приезжающих иностранных граждан.

BG: Каким образом тогда должен быть устроен процесс привлечения мигрантов?

Е. Д.: Сегодня речь идет о необходимости изменить сам порядок, механизм привлечения иностранцев к труду. Нам важно, чтобы иностранец был ориентирован на тот перечень вакансий, которые есть в конкретном субъекте РФ, на условия, которые будут ему предоставлены. Я не должна давать советы, но было бы здорово, если бы Министерство по труду и социальной защите разработало подходы, как перераспределять наши трудовые ресурсы за счет внутренних миграционных потоков. И уже исходя из информации, какие вакансии не могут быть закрыты нашими гражданами, миграционная служба могла бы работать в рамках оргнабора. Оргнабор — это хорошо забытое понятие, в его рамках осуществлялся набор конкретных специалистов на новые проекты в советское время. Кроме того, проблема должна решаться и на уровне двусторонних межгосударственных соглашений, потому что без интереса страны исхода в решении вопросов своих граждан на территории другого государства обойтись невозможно. Весь процесс привлечения иностранных работников должен быть очень четко выстроенным, тогда нам удастся регулировать количество и квалификацию тех, кто к нам приезжает. Но на это уйдет не один год.

BG: В связи с ориентиром на развитие внутренней миграции будет рассматриваться возможность отмены регистрации? Этот вопрос активно обсуждался некоторое время назад.

Е. Д.: На данный момент наличие института регистрации никак не ограничивает российских граждан. У всех россиян есть право на свободу передвижения и выбор места жительства. В Трудовом кодексе указано, что отсутствие регистрации не является основанием для отказа в приеме на работу. Отсутствие регистрации не препятствует получению паспорта, медицинской помощи или, например, определению ребенка в школу. С другой стороны, у государства должен быть механизм, который позволяет учитывать потоки населения. В зависимости от этой информации происходит планирование, формирование бюджета населенных пунктов. В США, например, тоже есть единая социальная карта, и все перемещения по стране очень жестко фиксируются. У нас же возникают сложности с регистрацией исключительно из-за крайне низкого уровня правового сознания населения.

BG: Сейчас актуальна проблема регистрации иностранцев в «резиновых» квартирах. Как ведется борьба с этим явлением?

Е. Д.: По закону постановка на миграционный учет разрешена как в органе УФМС, так и через почтовое отделение. И если массовая регистрация через наше отделение исключается, с почтой ситуация другая — почтовые работники не проверяют документы, и иностранный гражданин или посредник может просто заполнить корешок уведомления и получить на него штамп постановки на миграционный учет. С этим мы боремся с помощью возбуждения дел по статье УК 322 прим «Организация нелегальной миграции». На наш взгляд, человек который организовывает массовую постановку на учет, создает условия для нелегальной миграции. Проблема в том, что количество дел, возбуждаемых правоохранительными органами по направленным нами материалам, не достигает даже 40%. В этом году мы направили свыше 300 дел о регистрации по поддельным документам, а дел возбудили порядка 60. По 322-й статье мы направили более 160 материалов, возбужденных дел — 26.

BG: Вы планируете менять правила постановки на миграционный учет?

Е. Д.: Нет, не планируем. Эта практика — нормальный, цивилизованный способ. Кроме того, мы не в состоянии принять всех прибывающих иностранцев — в этом году на миграционный учет было поставлено свыше 1 млн иностранных граждан, свыше 700 тыс. из них — в гостиницах.

BG: Каковы последствия нарушений правил постановки на учет сейчас?

Е. Д.: По закону нарушение режима влечет за собой выдворение и запрещение въезда в страну в течение пяти лет. На практике — количество выдворенных нарушителей не так велико, как хотелось бы. Во-первых, выдворение является дополнительной мерой наказания, и решение о ее применении принимает суд. В 50% случаев суды выносят решение только о наложении штрафа. Во-вторых, в случае принудительного выдворения иностранцы должны помещаться в специальное учреждение — центр для выдворения и депортации граждан в Красном Селе и ожидать получения документов из посольства своего государства. Фактически время ожидания иногда достигает 2–4 месяцев, а вместимость центра — 176 человек. Хотя нам бы хотелось иметь как минимум 500 мест. Добавляет остроты и отсутствие аналогичного центра в Ленобласти. На его открытие потребуется как минимум год. В итоге из Петербурга выдворяется только 1500–1700 человек в год.

BG: Что касается условий проживания мигрантов — будут ли они как-то регламентироваться?

Е. Д.: Да, заявляя о необходимости привлечения иностранной рабочей силы, работодатель должен будет обозначить, что либо он предоставит иностранцам жилье, либо такую зарплату, которая позволит это жилье снимать. Более того, сегодня сложилась ситуация, когда работодатель получает доход, используя дешевый труд, но в то же время не хочет участвовать в решении целого блока социальных вопросов. С приездом мигрантов увеличивается нагрузка на социальную сферу — им требуется медицинская помощь, их детям — образование. В Петербурге, например, губернатором уже поднят вопрос о подготовке законодательных инициатив по введению дополнительного налога на социальную среду для части работодателей, которые хотят привлекать иностранцев. Позиция миграционной службы аналогична: должна быть четкая установка на участие бизнеса в решении социального блока вопросов. ■

29 ➔ «В настоящее время зачисление в наш университет, как и во все вузы России, происходит по результатам ЕГЭ, поэтому никаких бонусов окончившим наши подготовительные курсы нет и быть не может», — говорит Виктор Гарбарук, начальник отдела тестирования и профориентации факультета довузовской подготовки ПГУПС.

«Официальных, то есть законных, гарантий при поступлении на бюджетные места нет, и по существующему законодательству быть не может. При обучении слушатели подготовительных курсов тестируются по каждому предмету 4–5 раз во время обучения. Результаты публикуются и складываются в рейтинг. Единственная привилегия — это учет рейтинга при поступлении на договорную форму обучения: лучшим слушателям предоставляются скидки в размере 60–80 процентов от стоимости обучения», — говорит Александр Ходачек, директор НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге. Правда, при этом господин Ходачек замечает, что подобным преимуществом выпускники подготовительных курсов пользуются редко, поскольку в большинстве своем поступают на бюджет.

Абитуриентские курсы в вузах условно можно разделить на две группы: для подготовки к ЕГЭ и для подготовки к обучению абитуриента в конкретном учебном заведении. В России, согласно распоряжению правительства, восемь вузов имеют право проводить собственный дополнительный экзамен для поступающих на определенные специальности. К числу этих университетов относятся пять московских вузов, два петербургских и один нижегородский. В 2008 году число высших учебных заведений, имевших право на собственные экзамены, достигало 24.

Получается, что подготовка абитуриентов вузами унифицируется и в большей степени становится подготовкой к ЕГЭ, то есть высшие учебные заведения выполняют своеобразную функцию высококвалифицированного репетитора для школьников. По мнению выпускников петербургских вузов, университетам, институтам и академиям имело бы смысл знакомить слушателей подготовительных курсов со спецификой учебы именно в этом вузе. Объясняется такая потребность нередким разочарованием студента в выборе вуза уже во время учебы, когда выясняется, что рекламные буклеты и красивые слоганы времен вступительной кампании не соответствуют интересам и ожиданиям учащегося.

Однако вопрос, как определить качество знаний, которые на платных курсах вкладываются в головы абитуриентов, остается открытым. В вузах единодушно сообщают, что недовольства со стороны слушателей подготовительными курсами никогда не было и требований вернуть деньги за обучение со стороны абитуриентов и их родителей никогда не получали.

Могут ли родители абитуриента, не сдавшего вступительные экзамены, объяснить это недостаточным качеством подготовительных курсов, которые посещал несостоявшийся студент, и вернуть потраченные деньги?

«Абитуриент платит за услуги (именно так с правовой точки зрения определяются курсы). Вернуть деньги можно только в том случае, если услуги не оказывались или оказывались ненадлежащим образом, что нужно доказывать. Непоступление в вуз еще не означает, что курсы были некачественными. Возможно, абитуриент посещал курсы, но занимался на них совсем другими вещами», — поясняет Татьяна Щелкунова, руководитель судебной практики «Дювернуа Лигал».

По словам юриста, доказать, что именно вуз оказал некачественную услугу, поэтому абитуриент провалил вступительные экзамены, достаточно сложно. «Для определения „качества“ курсов и личных знаний студента, возможно, понадобится экспертиза, которая в ходе анализа программы курсов, преподавательского состава сделает соответствующие выводы. Полезный эффект от услуг лицо получает в процессе их оказания, результат правового значения не имеет. На курсах создаются условия для получения знаний, но преподаватель не гарантирует, что знания останутся в голове абитуриента. Важно и отношение абитуриента к обучению, его умственные способности», — подчеркивает госпожа Щелкунова.

Александр Яковлев, юрист коммерческой практики компании Rightmark group, согласен с коллегой. «Какие доказательства нужно будет представить суду в обоснование доводов о том, что подготовительные курсы не привели к поступлению абитуриента, определить сложно. Когда материал представлен и прочитан в рамках подготовительных курсов, полученные знания должны быть усвоены абитуриентами. Однако, как усвоен и понят материал, станет известно только после проверки вступительных испытаний. Соответственно, обратившись в суд без доказательств, подтверждающих факт ненадлежащего оказания услуг, истец не предоставит суду основания признать услуги оказанными ненадлежащим образом. А значит, и обязать вуз возвратить денежные средства за прослушанные курсы невозможно», — полагает господин Яковлев.

Татьяна Щелкунова подчеркивает, что прохождение курсов не гарантирует поступления. «Курсы — добровольное мероприятие. Вузы никого не заставляют посещать курсы и никому не гарантируют поступления. Курсы лишь дают общее представление, направляют абитуриентов, которые в ходе самостоятельной работы должны расширить и углубить свои знания», — определяет назначение абитуриентских программ юрист. ■

ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

АБИТУРИЕНТСКИЕ КУРСЫ В ВУЗАХ УСЛОВНО МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА ДВЕ ГРУППЫ: ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЕГЭ И ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ОБУЧЕНИЮ АБИТУРИЕНТА В КОНКРЕТНОМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

ПРОЕКТНОЕ ОРИЕНТИРОВАНИЕ

ДОЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В КОРПОРАТИВНЫХ КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЯХ БАНКОВ СЕГОДНЯ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 10%, В НЕКОТОРЫХ БАНКАХ ОНА ДОСТИГАЕТ 25%. ПРИ ОПРЕДЕЛЕННОМ ОЖИВЛЕНИИ РЫНКА ЕГО УЧАСТНИКИ ВСЕ ЖЕ ОТМЕЧАЮТ ДОСТАТОЧНО НИЗКИЕ ТЕМПЫ РОСТА, ЧТО ОБУСЛОВЛЕНО НЕДОСТАТКОМ ЛИКВИДНОСТИ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Положительным для строителей является то, что и ставки по кредитам не испытывают серьезных изменений, что компенсируется ужесточением требований к рассматриваемому заемщику. Основной тенденцией строители называют уход от кредитования на пополнение оборотных средств и переориентацию кредитной политики на целевое проектное финансирование.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ДОЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА В ПОРТФЕЛЯХ КОРПОРАТИВНЫХ КРЕДИТОВ БАНКОВ В ПОСЛЕДНИЕ КВАРТАЛЫ РАСТЕТ НА ФОНЕ РОСТА ОБЪЕМА НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, КОТОРОЕ С ЗАПАЗДЫВАНИЕМ РЕАГИРУЕТ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПРОСА

РОСТ ВМЕСТЕ С РЫНКОМ За десять месяцев 2012 года в Санкт-Петербурге введено в эксплуатацию 1,6 млн кв. м жилья. Всего построено 79 новых многоквартирных домов, 335 индивидуальных домов и еще шесть домов введены в эксплуатацию после реконструкции. Основным инструментом получения средств на реализацию такого объема строительства до сих пор остаются кредиты банков.

По словам главного экономиста УК «Финам Менеджмент» Александра Осина, доля строительного сектора в портфелях корпоративных кредитов банков в последние кварталы растет на фоне роста объема нового строительства, которое с запаздыванием реагирует на восстановление экономического спроса. По его данным, общий объем банковских кредитов нефинансовым предприятиям к концу третьего квартала 2012 года вырос на 17% по отношению к аналогичному периоду прошлого года и составил 19,5 млрд рублей. «Позитивным фактором является сохранение в последние кварталы ставок по кредитам корпорациям на близких к минимальным за последние 12 лет уровнях, хотя в последние месяцы эти ставки все же повысились», — говорит господин Осин. Однако он отмечает спад активности на рынке, который выразился в замедлении темпов прироста кредитования нефинансовых корпораций. «Такая ситуация связана с ужесточением политики ЦБ и Минфина на денежном рынке в начале года. В условиях определенного дефицита ликвидности корпорации снижают активность своей инвестиционной политики, ориентируясь на решение текущих задач, это сокращает спрос на займы. Банки переориентируют бизнес на сегмент потребительского кредитования, которое менее подвержено негативному влиянию ужесточения денежной политики властей. Базой для него служат доходы и активы частных лиц, а их динамика реагирует на спад в инвестициях с существенным запаздыванием», — объясняет Александр Осин.

С ним согласна заместитель председателя правления АКБ «Ланта-Банк» Ирина Рысь. Она прогнозирует общий умеренный рост процентных ставок в четвертом квартале 2012 года и в начале 2013-го, что в первую очередь связано с опасениями банков по поводу ликвидности в период нестабильности в экономики объединенной Европы. «В настоящее время ЦБ РФ готовит поправки в ряд основополагающих документов, регламентирующих кредитование. Возможно, в связи с этим банкам придется ужесточить подходы к оценке заемщиков», — прогнозирует Ирина Рысь. Она отмечает определенное оживление за последние годы на рынке кредитования строительных организаций. Но, по ее словам, на сегодняшний день вряд ли доля строительного сектора превышает 10% от объема кредитного портфеля большинства банков в России.

ВАЛЮТА НЕ В ЦЕНЕ Основным инструментом при кредитовании строительных компаний является кредитная линия с лимитом выдачи сроком на два-три года с контролем целевого использования (финансирование конкретного проекта) под залог недвижимого имущества. Валютные кредиты пользуются у строительных компаний низким спросом

Елена Кондратюк, управляющий филиалом ОАО «Транскредитбанк» в Санкт-Петербурге (ТКБ), подтверждает это мнение, называя долю строительных компаний в корпоративном кредитном портфеле банков СЗФО на 1 августа 2012 года 7,1%, Санкт-Петербурга — 6,8%. В портфеле ТКБ доля строительных компаний значительно выше и составляла на 1 июля 2012 года 22,5%, а по филиалу в Санкт-Петербурге — 25%. «В ТКБ рост ставок с начала 2012 по годовым рублевым кредитам для корпоративных клиентов составил 0,25 процентных пункта. Если говорить о текущих ставках, под которые банк рассматривает кредитование строительных компаний, они составляют не менее 10,5–11 процентов годовых», — прослеживает динамику госпожа Кондратюк.

Условия предоставления кредита немного отличаются в зависимости от ситуации с ликвидностью в конкретном банке. Например, в Северо-Западном банке Сбербанка России для получения застройщиком кредита сроком до пяти лет необходимо наличие не менее 15% собственного участия, не связанного с проектом, при условии строительства объекта в рамках 214-ФЗ; наличие согласованной правоустанавливающей и исходно-разрешительной документации по проекту, доказательств его экономической эффективности, а также наличие удовлетворительного для банка обеспечения на полную сумму кредита и процентов, начисленных исходя из максимального значения процентной ставки по кредитному договору с учетом планируемой выборки и графика погашения кредита за шесть месяцев. При этом нормативный срок рассмотрения инвестиционного кредита составляет в Сбербанке 45 рабочих дней с момента подачи полного пакета документов в банк.

СВОИ ОСОБЕННОСТИ Председатель правления МБСП Максим Здор, говоря об особенностях и инструментах кредитования строителей, отмечает, что банки финансируют конкретный строительный проект в рамках обоснованного бизнес-плана заемщика. «Это происходит в виде кредитной линии, где банк контролирует целевое использование заемных средств под каждый объект, а также исполнение проекта в соответствии с бизнес-планом. Банку важны не столько залоги, сколько понимание и уверенность в том, что заемщик самостоятельно сможет реализовать проект и погасить задолженность перед банком. На наш взгляд, такая схема является оптимальной как для клиента, так и для кредитного учреждения», — объясняет он.

Строители видят основную тенденцию изменений в отношениях строительных компаний и банков в уходе от кредитования на пополнение оборотных средств и переориентацией кредитной политики на целевое проектное финансирование. Павел Гуменник, руководитель управления организации финансирования холдинга Setl Group, считает, что в последнее время банки выводят на рынок интересные, качественные продукты по проектному финансированию, которые в большей степени отвечают притязаниям застройщиков и учитывают специфику строительных проектов.

«Банкиры видят в этом меньшие риски за счет более четкого контроля целевого использования предоставленных средств и понятных источников их возврата и выплаты процентов. Плюсом для строительных компаний является более долгий срок кредитования, минимальная граница которого привязана к сроку окупаемости проекта», — объясняет Максим Шлемен, начальник управления кредитования и инвестиционного проектирования ЗАО «Ленстройтрест». Но, по его мнению, у этого процесса есть и отрицательная сторона — у строительной компании могут возникнуть сложности в привлечении средств на этапе до получения разрешения на строительство, тогда как на этом этапе требуются значительные объемы инвестиций, особенно это касается проектов комплексного освоения территорий.

Максим Здор считает, что в проектном финансировании основную проблему составляет сложность прогнозирования среднесрочных и долгосрочных перспектив экономической конъюнктуры, спроса, финансового климата, которые являются основными условиями, определяющими успешность и эффективность кредитуемых проектов.

Алексей Кольчик, заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка России, основным подводным камнем, с которым сталкиваются застройщики при проектном финансировании, считает необходимость подтверждения собственного участия, не связанного с проектом (без учета средств дольщиков).

Среди альтернативных источников привлечения финансирования строители называют облигационные займы на фондовом рынке, средства паевых инвестиционных фондов, привлечение крупных инвесторов. «Из всех вариантов наиболее популярными являются облигационные займы. Однако инвесторы очень осторожно относятся к займам строительных компаний и считают их высокорисковым инструментом из-за последних случаев дефолтов по выплатам некоторых строительных компаний. Более того, облигационные займы доступны только крупным игрокам», — заключает Максим Шлемен. ■

НА ПОРОГЕ СМЕНЫ ПОКОЛЕНИЙ

АВАНГАРД ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ — ИМЕННО ТАК НАЗЫВАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ МОБИЛЬНУЮ СВЯЗЬ ФОРМАТА 4G, НЕ ТАК ДАВНО ПОЯВИВШУЮСЯ В РОССИИ. ПЕТЕРБУРГ СТАЛ ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ ГОРОДОВ В СТРАНЕ, ОПРОБОВАВШИМ НА СЕБЕ НОВОЕ СЛОВО В ЦИФРОВОЙ СВЯЗИ. ПРИ ЭТОМ РЕСУРС СЕТЕЙ ПРЕДЫДУЩИХ ПОКОЛЕНИЙ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО 3G, ЕЩЕ НЕ ИСЧЕРПАН, ТЕХНИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОПЕРАТОРОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НУЖНОГО ПОКРЫТИЯ ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА НЕДОСТАТОЧНЫ, ДА И ОСНАЩЕННОСТЬ АБОНЕНТОВ НЕОБХОДИМЫМИ ГАДЖЕТАМИ ОСТАВЛЯЕТ ЖЕЛАТЬ ЛУЧШЕГО. КОНСТАНТИН ПЕТРОВ

В конце августа Yota и «Мегафон» объявили о запуске в Петербурге мобильной сети стандарта 4G. Связь нового поколения, обещали специалисты, позволит в разы повысить скорость мобильного интернета. Но у технологии есть один значительный минус — сеть пока не способна покрыть весь город. А значит, в каких-то районах абоненты могут остаться без 4G-связи. Кроме того, проблемы с интернетом могут возникнуть и в помещениях, так как туда не доходит сигнал, поскольку диапазон частот сети имеет низкую «проходимость» сквозь стены зданий. А для решения этой проблемы необходимо увеличение числа базовых станций. Впрочем, по словам технического директора СЗФ ОАО «Мегафон» Сергея Семенова, в компании к сегодняшнему дню достигли больших результатов в развитии транспортной сети, которая и стала основой для выхода на 4G-формат.

«На данный момент Петербург практически весь покрыт сетью четвертого поколения, а средние скорости 4G по городу находятся на уровне 20 Мбит/с, — рассказывает Сергей Семенов. — И мы продолжаем строительство. К концу года базовых станций будет в полтора раза больше, чем в сентябре. Значит, вырастут зоны обслуживания и скорости передачи данных не только в Петербурге и ближайших пригородах, но и в крупных населенных пунктах Ленинградской области».

Парадоксально, но при относительно высокой стоимости и услуги, и оборудования именно жители Ленобласти могут стать весьма активными пользователями 4G-сетей. Прежде всего это касается тех населенных пунктов, куда не дотягиваются оптико-волоконные сети. Главное достоинство 4G — в скорости и возможности передачи данных большого объема, а потому они удобны, например, для загрузки из сети фильмов в высоком качестве. То есть этот формат хорошо подходит для настольных компьютеров и ноутбуков. Единственной преградой для использования жителями области всех прелестей 4G может стать только цена, зато она вряд ли отпугнет жителя мегаполиса. По словам старшего аналитика агентства «Инвесткафе» Ильи Раченкова, сейчас услуга 4G в России носит премиальный характер.

«Абонентская плата за услугу 4G составляет 1200–1500 рублей в месяц, — поясняет господин Раченков. — Так что из-за цены этот формат в основном пригоден для жителей больших городов. Но даже там он вряд ли станет must have в ближайший год».

БОЛЬШЕ, НО НЕ ДОСТУПНЕЕ Петербург, по словам Ильи Раченкова, вторая после Москвы большая цель для операторов мобильной связи. Особенно актуальна Северная столица для «Мегафона», так как компания имеет тут сильные позиции. К тому же у этого оператора не так много зарубежных активов, а выходить на новые рынки сейчас довольно трудно. Поэтому оператору приходится активно работать в России, развивая новые услуги. В самой же компании говорят, что 4G — это «эволюционный путь».

«Появление 4G было неизбежным, — говорит Сергей Семенов. — Мы продолжаем работы по улучшению покрытия по всему региону, и совершенствование сети 3G будет происходить и далее, но уже с учетом существования новых технологий. Для пользователей 3G появление четвертого поколения мобильной связи — факт скорее позитивный, так как за счет потребителей „тяжелого“ контента, которые чаще будут использовать 4G, ресурс 3G освободится, следовательно, в этой сети вырастут скорости».

По его мнению, формат 3G еще не исчерпал своих возможностей, а потому «Мегафон» планирует развивать и этот стандарт, и 2G. Интересно и то, что там, где не будет ловить 4G, гаджеты смогут автоматически переключаться на сети предыдущих поколений. Стоит отметить также, что 4G рассчитан пока только на передачу данных. И возможности 4G в первую очередь будут востребованы теми, кто работает с «тяжелым» контентом: дизайнерами, фотографами, журналистами, а также теми, кто любит играть в online-игры.

С тем, что потенциал сетей 3G еще не исчерпан, согласны и другие участники рынка. По словам представителя группы компаний «ВестКолл» Ирины Волчковой, не стоит дожидаться, пока одни технологии полностью себя исчерпают, чтобы внедрять новые. «Это всегда движение параллельными путями, — размышляет госпожа Волчкова. — И технологии 4G точно будут востребованы абонентами».

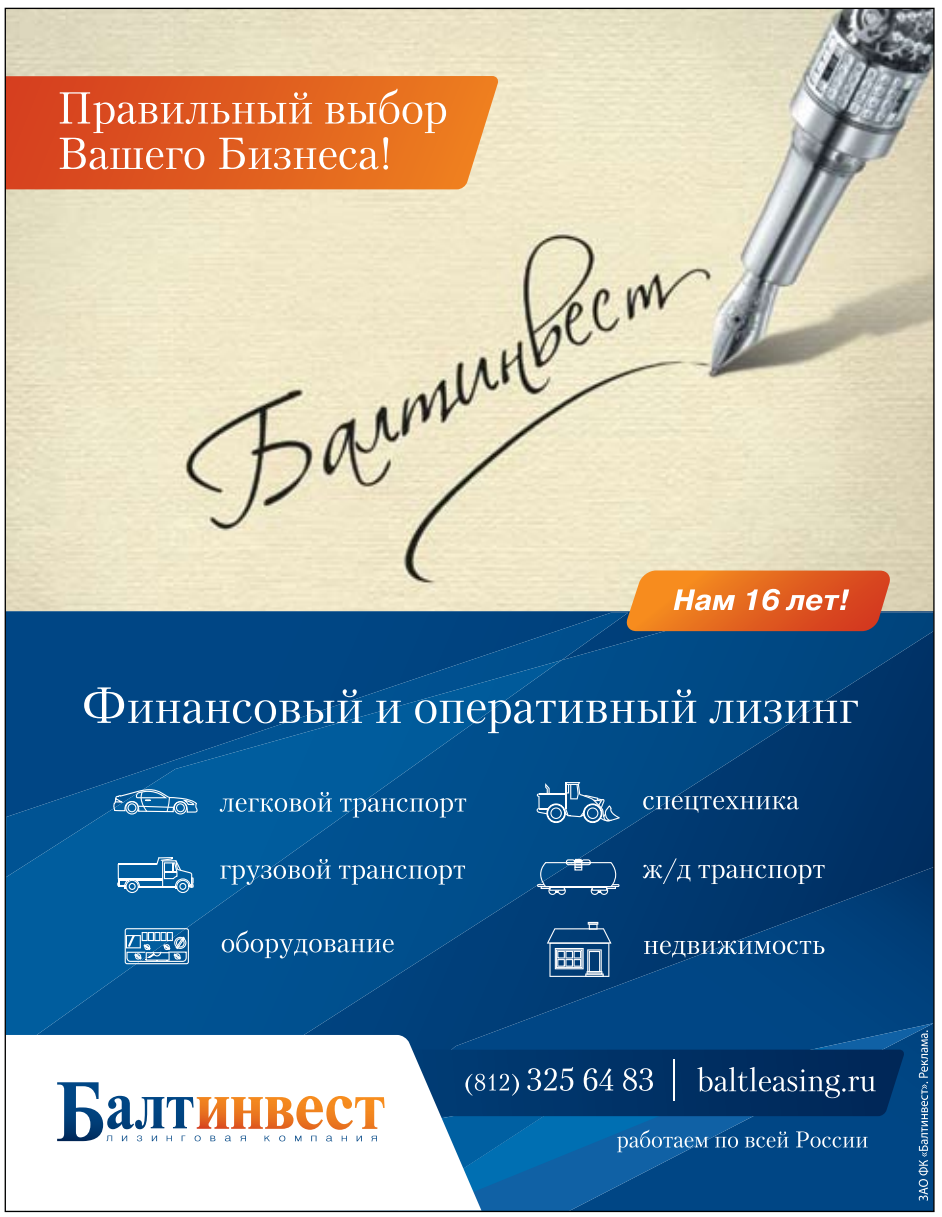
Генеральный директор компании «Обит» Андрей Гук также убежден, что необходимость развития сетей этого формата в Петербурге действительно есть, так как 3G-сети серьезно перегружены, особенно в центральных районах города.

«Правда, пока трудно представить, в каком именно виде будет существовать формат 4G: все-таки сейчас сети, которые уже запустили „Мегафон“ и Yota, имеют слишком малое покрытие, чтобы апеллировать к результатам их работы, — поясняет господин Гук. — Но если операторам удастся создать сети 4G, которые не будут настолько перегружены, как 3G, то это будет очень позитивным моментом для абонентов».

МОБИЛЬНЕЕ, НО НЕ НАДЕЖНЕЕ Конкурировать 4G придется не только со своими предшественниками, но и с «проводной» связью. С одной стороны, поскольку сети 4G позволяют генерировать трафик большого объема, то они могут стать заменой для фиксированной связи, по крайней мере, там, где есть трудности с подключением. Пока они сильно проигрывают в цене подключения и абонентской платы, но со временем это разрыв будет сокращаться. А возможность в любой момент взять ноутбук с модемом с собой, позволит сделать 4G даже более привлекательным форматом. С другой стороны, приводит пример директор эксплуатации сети «ЭР-Телеком» в Петербурге Андрей Зузенко, фиксированная связь всегда будет нужна там, где требуется гарантированная скорость для передачи больших объемов контента.

«Конкурировать с 4G способно прежде всего оптическое волокно, — убежден господин Зузенко. — Пропускная способность кабеля настолько велика, что, меняя оборудование, можно будет использовать этот кабель в течение 20–30 лет».

Проводной доступ более надежен по качеству, не зависит от погодных условий, конструктивных особенностей зданий или ландшафта местности. ➔ 35



«МЫ ПОНИМАЕМ, КАКИЕ НЮАНСЫ НУЖНО ЗНАТЬ ЗАКУПЩИКУ, ЧТОБЫ ПРОВОДИТЬ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ»

В ОКТЯБРЕ В РОССИИ ВСТУПИЛИ В СИЛУ НОВЫЕ ПРАВИЛА ЗАКУПОК, СОГЛАСНО КОТОРЫМ ВСЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ И КОМПАНИИ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ РЕГУЛИРУЕМЫМИ ВИДАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ДОЛЖНЫ ПУБЛИКОВАТЬ ИНФОРМАЦИЮ О ТОРГАХ НА ОФИЦИАЛЬНОМ САЙТЕ ZAKUPKI.GOV.RU. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛОЩАДОК OTC.RU ДМИТРИЙ ПАНГИН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ О РАЗРАБОТАННОЙ СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ, СОЗДАННОЙ СОВМЕСТНО С КОМПАНИЕЙ DELOITTE.

BUSINESS GUIDE: Какими темпами идет внедрение новой системы, по которой компании должны публиковать информацию о торгах на официальном сайте?

ДМИТРИЙ ПАНГИН: Недавно мы совместно с нашими партнерами, компанией «РТС-тендер», участвовали в заседании правительства Московской области, где как раз были озвучены некоторые данные. Так, из 35 крупнейших предприятий в сфере ЖКХ на официальном сайте зарегистрировались только семь. Причем про мелкие компании тут речь даже не идет. Скорее всего, они просто не знают, что правила игры изменились. Учитывая эти данные, конечно, внедрение системы идет не такими быстрыми темпами, как хотелось бы. В первую очередь это связано с тем, что пока немного практики со стороны ФАС по контролю за действиями заказчиков.

BG: В чем преимущества перехода на электронные площадки, что это дает?

Д. П.: В последнее время постоянно растут тарифы в сфере ЖКХ, потому что увеличиваются издержки компаний, работающих в этой сфере. Переход на прозрачные тендерные процедуры может изменить эту тенденцию. Кроме того, мы вступили в ВТО, поэтому важно, чтобы коммерческий сектор привыкал к конкуренции, повышал свою эффективность и снижал издержки.

BG: У системы еще есть недоработки?

Д. П.: Сейчас, как я уже сказал, отсутствует контроль за закупочной деятельностью заказчиков. Например, пока нет четкой системы штрафов за отсутствие публикации информации о закупках. Кроме того, на официальном сайте еще есть некоторые технические недоработки, но они устраняются в рабочем порядке, поэтому я бы не стал называть это серьезной проблемой.

BG: Были опасения, что из-за высокой нагрузки на официальном сайте будут технические сбои. Эти опасения оправдались?

Д. П.: Важно отметить, что за последние несколько лет ресурсы официального сайта были существенно увеличены, а разработчики сайта получили большой опыт. В то же время в новом законе много инноваций, поэтому в первое время ошибки не исключены. Как раз одно из преимуществ работы на электронных площадках в том, что информация о торгах автоматически переносится на официальный сайт. Таким образом, удается избежать двойной работы, снижается нагрузка на официальный сайт.

BG: Сколько извещений уже опубликовано на сайте?

Д. П.: На данный момент на официальном сайте зарегистрировалось приблизительно12,7 тыс. компаний. На нашей площадке OTC-tender (для размещения закупок в соответствии с 223-ФЗ) публикуются сотни извещений каждый месяц. При этом, начиная с середины октября, их число значительно увеличивается каждую неделю. Думаю, логичнее будет подвести окончательные итоги спустя какое-то время, например, в конце декабря.

ГЕННАДИЙ ГУЛЯЕВ

BG: Хватает ли сегодня заказчикам и поставщикам знаний для работы в новых условиях?

Д. П.: Мы давно работаем в госзаказе и понимаем, какие нюансы нужно знать закупщику, чтобы проводить эффективные, конкурентные процедуры, чтобы закупить все необходимое по оптимальным ценам. При этом мы видим, что квалификация закупщиков довольно низкая, и им поначалу будет непросто. Именно поэтому мы проводим много семинаров для заказчиков. В некоторых регионах мы создаем специальные организации, консультационные центры, которые будут предлагать заказчикам помощь в организации закупочной деятельности, подготовке регламентирующих документов, подготовке тендерной документации и в проведении тендеров.

BG: Расскажите о системе оценки поставщиков, которую вы разработали совместно с компанией Deloitte.

Д. П.: Мы много общались с клиентами в сфере ЖКХ и обратили внимание на опасения многих заказчиков, что тендеры будут выигрывать недобросовестные поставщики. Нередки подобные случаи в сфере ЖКХ, когда, к примеру, вместо новых труб устанавливают старые: покрывают их сверху пластиком, и их не отличить от новых. Но служат они, разумеется, гораздо меньше. Если поставщик заказчикам неизвестен, существует серьезный риск, что, заказчик закупит такие трубы. Дополнительные расходы, которыми обернется такая закупка, лягут на плечи населения в виде увеличения тарифов. Есть также опасения, что поставщики будут затягивать сроки поставок, а для ЖКХ это недопустимо. Поэтому должна быть система, которая позволила бы закупать услуги и товары по оптимальным ценам, не рискуя при этом качеством. Кроме того, заказчики опасаются «тендерных рейдеров», которые выигрывают конкурсы, но не исполняют обязательств. Учитывая все эти опасения, группа электронных площадок OTC.ru совместно с компанией Deloitte разработала систему оценки поставщиков, позволяющую оценить любую российскую компанию на основе данных, доступных в открытых источниках — базах данных Налоговой инспекции, Федеральной службы государственной статистики (Росстат).

BG: В чем заключается методика?

Д. П.: В соответствии с нашей методикой для каждой организации определяется три показателя. Первый — наличие так называемых «стоп-сигналов». Иными словами, наличие признаков того, что с компанией опасно связываться. К их числу, например, относится прохождение компанией процедуры банкротства. Также тревожным знаком может быть слишком малый срок существования компании. Второй важный параметр — расчетный рейтинг поставщика, учитывающий его финансовое положение, ресурсообеспеченность и опыт выполнения крупных контрактов. Расчетный рейтинг похож на рейтинги, присваиваемые банкам, — где организации присваивается значения рейтинга от AAA до DDD. Третий критерий, который пока находится в стадии разработки и накопления статистики, — деловая репутация поставщика по отзывам его клиентов.

При разработке методики мы исходили из того, что заказчик будет сам определять, какой уровень надежности ему требуется, в зависимости от закупки. Если закупка не настолько значительная и важная, то требования могут быть снижены. За счет этого снижения большее количество поставщиков смогут принять участие в тендере, что позволит снизить итоговую цену. Если же требования к качеству высокие, а также высоки риски, то заказчик в конкурсной документации может указать, что к участию в тендере допускаются только компании с высокими значениями всех трех критериев рейтинга. На площадке в открытом доступе будут показаны все три расчетные величины. Рейтинги будут доступны как заказчикам, так и самим поставщикам. На данный момент методика разрабатывается открытой, то есть как только мы реализуем этот проект на своей площадке, ее смогут реализовать и другие площадки.

BG: Один из критериев оценки компании — ее «возраст». Не создает ли это барьеров для новых компаний?

Д. П.: Методика оценки поставщиков создается не с целью навязать закупщикам свою точку зрения. Мы просто показываем некую информацию о компании. Заказчик может дополнительно в конкурсной документации указать, что, например, для них опыт компании не имеет значения. В одном случае полная информация о поставщике не так важна, как в другом. Например, не так важно, кто поставляет бумагу в офис. Но если речь идет о строительстве нового офиса, здесь может быть важен, в том числе, и опыт компании.

BG: Когда система будет запущена?

Д. П.: Думаю, это произойдет в ноябре. Но перед тем как окончательно запустить систему, мы опробуем механизм совместно с крупнейшими закупщиками страны. Также в ноябре мы собираемся провести круглый стол с руководителями департаментов закупок для обсуждения и уточнения методики. Мы хотим сделать рабочий и удобный для всех механизм, поэтому собираемся учесть мнение будущих пользователей методики.

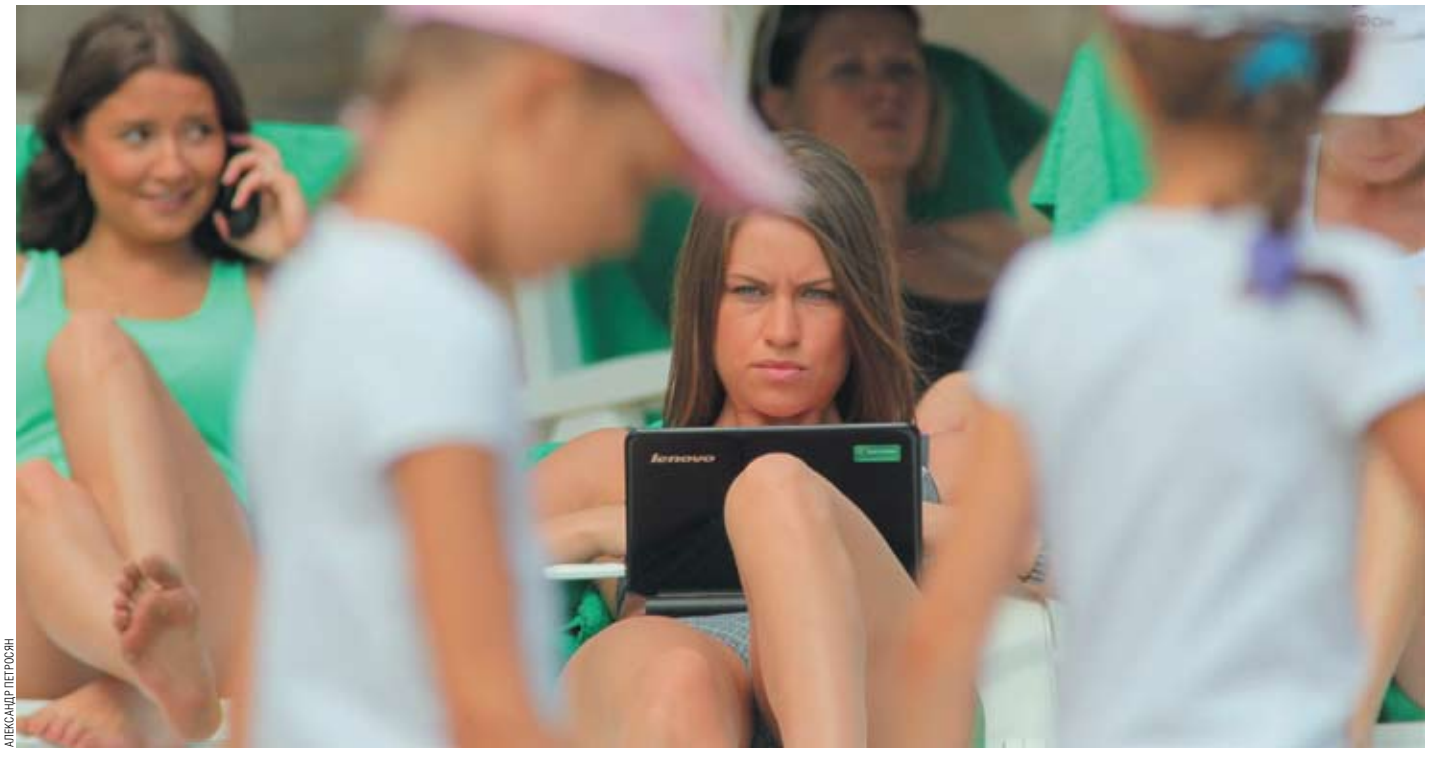
BG: А поставщикам нужна система оценки заказчиков?

Д. П.: В сфере госзаказа такой проблемы нет, потому что заказчиком выступает государство, соответственно, нет риска неоплаты контракта. Но по 223-ФЗ и в сфере коммерческих закупок риски есть. Они связаны, как правило, с отказом заказчиков платить за товар или услугу. Поставщикам необходимо обращать внимание на финансовое положение компании, на ее платежеспособность. Так что мы считаем, что методика будет полезна и для оценки заказчиков. В любом случае, помимо оценок, мы призываем всех пользоваться и другими, в первую очередь финансовыми, инструментами защиты. Для этого на всех площадках группы OTC.ru реализованы два вида гарантий — гарантия заключения договора и гарантия его исполнения. Разработка механизма оценки поставщиков станет по-настоящему долгожданным решением для заказчиков. ■

33 ➔ Но 4G может оказаться альтернативой проводным сетям только в случае их отсутствия или при необходимости обеспечить мобильность абонента. А по мнению Андрея Гука, проводные операторы и вовсе оказывают совершенно иную услугу, не конкурирующую с 4G.

«Если взять корпоративный рынок связи, то сетью такого формата будут пользоваться совсем небольшие предприятия, с 3–4 сотрудниками, — убежден эксперт. — Но они и сейчас пользуются не проводным интернетом, а мобильным в формате 3G или WiMax. Представить, что серьезные компании, например, банки или крупные промышленные предприятия, перейдут с проводной связи на 4G невозможно».

Поэтому, по его мнению, особых изменений на рынке в связи с появлением 4G-сетей ожидать не стоит. Количество потребляемого трафика по-прежнему будет расти ускоренными темпами, но это связано не со сменой формата, а с ростом востребованности самого интернета.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

СЕЙЧАС УСЛУГА 4G В РОССИИ НОСИТ ПРЕМИАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР

НЕРАСПРОСТРАНЕННЫЙ, НО ПЕРСПЕКТИВНЫЙ

Увеличение потока трафика за счет сетей четвертого поколения может произойти только в связи с массовым переходом пользователей на новые гаджеты. Но их-то сейчас и не хватает. Причем не только на руках у абонентов, но и в продаже. Так, например, iPad не поддерживает в России формат 4G. Зато у Samsung на российском рынке есть продукты, поддерживающие формат 4G. Развивают собственную линейку таких устройств и в «Мегафоне».

«С запуском сети 4G в наших салонах связи появился новый 4G-модем, — рассказывает Сергей Семенов. — Совсем скоро в наших салонах связи в Петербурге появится мобильный роутер, который работает от внешнего 4G-модема и предоставляет доступ в интернет по Wi-Fi или через microUSB-кабель».

Пока в мире мало подобных устройств, отмечают в компании, так как производители оборудования не успевают за развитием новых технологий. Сейчас всего 2% населения Земли имеют доступ к сети 4G. «Мы оказались в авангарде новых технологий, — убежден Сергей Семенов. — В России активность абонентов, которые пользуются мобильным интернетом, даже выше, чем во многих странах. Среди наших абонентов около трети владельцев мобильных устройств постоянно выходят в интернет».

Назвать точное количество абонентов сети четвертого поколения в компании не могут, так как выделить пользователей 4G сложно из-за того, что устройства, поддерживающие этот формат, работают и в других сетях. Но первые результаты функционирования 4G показали: каждый абонент в среднем скачивает 770 мегабайт в день, что в девять раз больше, чем средний дневной трафик в сетях третьего поколения. По оценкам экспертов, количество трафика в 4G будет увеличиваться по мере поступления на рынок новых гаджетов и снижения цены как на них, так и на само пользование сетями четвертого поколения. ■

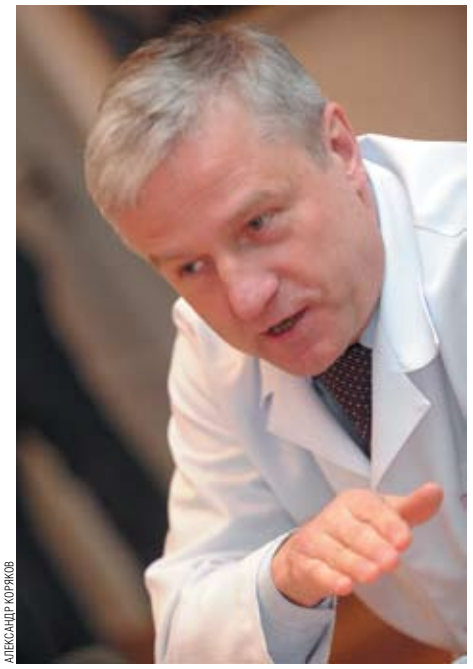
«НЕОБХОДИМО СОЗДАВАТЬ СОВРЕМЕННУЮ СИСТЕМУ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ»

АКАДЕМИК РАМН СЕРГЕЙ БАГНЕНКО, ИСПОЛНЯЮЩИЙ ОБЯЗАННОСТИ РЕКТОРА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕДИЦИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМЕНИ АКАДЕМИКА И. П. ПАВЛОВА, А В ПРОШЛОМ ГЛАВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ИНСТИТУТА СКОРОЙ ПОМОЩИ ИМ. И. И. ДЖАНЕЛИДЗЕ, РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG «ЭКОНОМИКА РЕГИОНА» ЮЛИИ ВЛАСОВОЙ О ТОМ, КАКИМ ОН ВИДИТ БУДУЩЕЕ ВЫСШЕГО МЕДИЦИНСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ.

BUSINESS GUIDE: Каким вам видится здравоохранение в России в ближайшей перспективе?

СЕРГЕЙ БАГНЕНКО: На сегодняшний день у министра здравоохранения есть четкое понимание пути построения современной системы оказания медицинской помощи в РФ. Как справедливо говорит Вероника Скворцова, здравоохранение должно представлять собой трехуровневую систему.

Изначально все жители должны быть обеспечены первичной медико-санитарной помощью. Это амбулаторная и неотложная помощь, именно она создает для населения необходимое качество жизни в целом. Второй уровень — специализированная госпитальная помощь, которая решает более сложные медицинские проблемы, прежде всего в межмуниципальных центрах. Вершиной пирамиды является высокотехнологичная помощь, предоставляемая в университетских клиниках, федеральных научных и медицинских центрах, а также в наиболее подготовленных региональных центрах.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Невозможно восстановить советское здравоохранение, но необходимо развивать современную трехуровневую систему медицинской помощи в России, неотъемлемой частью которой станет и медицинское образование.

BG: Как вы оцениваете нынешнее состояние высшего медицинского образования?

С. Б.: Если мы действительно хотим модернизировать систему оказания медицинской помощи, стоит задуматься, прежде всего, о медицинском образовании.

Существуют две составляющие, на которые нужно обратить внимание, чтобы получить отличных специалистов: базовая теоретическая и практическая. И обе должны быть доступны каждому студенту. В теоретической части важно, чтобы педагоги младших курсов, их программы и собственный уровень соответствовали современному уровню мировых знаний в сфере биохимии, физиологии, генетики. Эту непростую задачу нужно решать не единовременно, а так, чтобы обновление знаний у преподавателей шло постоянно. Они должны быть также и действующими учеными, конкурентоспособными в своей области. Именно поэтому сейчас говорят о создании при университетах биомедикумов и необходимости развития трансляционной медицины.

Развитие теоретической базы возможно только при наличии мощного научно-исследовательского центра, который в СПбГМУ есть. Это наша отличительная особенность. У нас свыше 200 научных сотрудников, которые образуют конкурентоспособный кластер внутри университета.

Научные подразделения должны постоянно создавать современную научную продукцию: проверять новые действующие вещества, проводить доклинические испытания медицинских препаратов. Развитая научно-исследовательская инфраструктура позволяет ученым совершенствовать свои знания, быть в курсе мировых тенденций. Подрастающему поколению врачей необходимы такие возможности и опыт.

Следует понимать, что студент должен иметь возможность наблюдать, как работает лаборатория, как организованы процессы испытаний. Преподавать ему должен человек, на практике умеющий все, чему он учит.

BG: Если говорить о практической подготовке, что требуется высшему образованию на данном этапе?

С. Б.: Практическая или клиническая подготовка сегодня должна воспитать современного врача, но при этом исключить риск для здоровья больного. Весь мир в образовании пошел по пути, в начале которого должны быть симуляционные технологии обучения. В медицине они появились вначале для обучения непрямому массажу сердца. А сейчас, к примеру, для студентов-стоматологов есть виртуальные симуляционные аппараты, позволяющие виртуально обрабатывать лунки и удалять зубы. Но каждый такой аппарат стоит 5 млн рублей, а нам их нужно минимум 30. У нас именно такого стоматологического «кресла» нет, но многое другое уже есть, и я убежден, что и это будет.

Минздравом создается специальная программа по формированию симуляционных центров в двенадцати ведущих вузах страны в течение ближайших лет, СПбГМУ — среди них.

Симуляционные технологии — это первый этап. Второй — работа с реальными тканями и препаратами. Третий — обучение-практика на животных. Заключительный, уже постдипломный этап — когда молодой врач работает в качестве ассистента под руководством более опытного специалиста.

BG: Давайте перейдем от организации процесса медицинского образования к его связи непосредственно со здравоохранением: какими вы видите университетские клиники?

С. Б.: С 70-х годов прошлого века в мире появилось высокотехнологичное оборудование, обеспечившее более высокий уровень диагностики. Это аппараты компьютерной, магнитно-резонансной и позитронно-эмиссионной томографии, ангиография, лабораторное оборудование и др. Минимальный комплект такой техники, стоящий около полумиллиарда рублей, нужен в клинике любого профиля.

Большинство университетских клиник ранее были устроены традиционно и представляли собой кампус, на территории которого располагались отдельно стоящие корпуса. Возник вопрос — куда поставить новое оборудование? Поставить его в каждой клинике — непосильно для бюджета, да и нагрузка оборудования будет неполной. Таким образом, нужно соединять клиники, чтобы они совместно пользовались оборудованием, при этом рационально его используя. Аналогичная ситуация с операционными и реанимациями.

BG: Как, по вашему мнению, можно решить эту проблему?

С. Б.: Существуют два пути. Первый: создать центр, в котором будет сосредоточена вся диагностика, операционные и реанимации. А отделения станут своеобразными лучами, которые будут обращаться к центру при необходимости. Сейчас чаще всего отделения располагаются слишком далеко друг от друга или устроены последовательно, как анфилады. Это является значительным препятствием при реализации первого варианта.

Второй путь — располагать рядом новые корпуса, в которых будет находиться необходимое оборудование. Наверное, это самый перспективный вариант: по нему пошли Гамбургский, Каролинский, Франкфуртский и многие другие университеты. Хотя я видел больницу Святого Томаса в Лондоне (ей около 700 лет) на другом берегу Темзы, напротив Биг-Бена, где располагают и новые корпуса на территории кампуса, и модернизируют старые.

Взяв лучшее из опыта зарубежных коллег, мы понимаем, что необходимо строить биомедикумы трансляционной медицины, модернизировать виварии, лаборатории, операционные для животных, аудитории доклинической подготовки. Помимо этого, необходимы новые многопрофильные центры, в которых будут объединены большинство клинических подразделений.

Важно иметь возможность быстро обследовать больного — в течение нескольких часов. Большинство диагностических технологий должно работать круглосуточно. Стоит перейти с этажа на этаж, и вы переместитесь от кардиохирургии к нейрохирургии, трансплантологии, ангиологии. Именно так обеспечивается качественный лечебный процесс. Таким должен быть современный медицинский центр, в котором есть место практически всем специалистам, и они все синергично работают на общий результат. Это создаст возможность использовать достижения современного технологического процесса в образовании.

BG: Из каких средств финансируются подобные проекты?

С. Б.: Для строительства таких проектов нужна поддержка Министерства здравоохранения, правительства государства. В большей степени мы говорим о федеральном финансировании, но оно может предполагать также элементы частно-государственного партнерства. Подобная схема серьезно прорабатывается в правительстве. Весь мир использует частные средства, чтобы ускорить процесс введения в строй объектов, необходимых государству. Возможны разные пути, но в конечном итоге такие учреждения останутся в федеральной собственности и будут функционировать в государственных интересах, в первую очередь готовить современных врачей для России. Привлекательность таких проектов для частного бизнеса заключается в создании и обслуживании инфраструктуры, не содержащей технологической медицинской составляющей. Речь идет о бытовых вопросах, заключение контрактов по которым позволит частному инвестору вернуть вложения и получить свою прибыль.

BG: В чем же плюсы таких усовершенствований для города и региона?

С. Б.: Городу очень выгодно иметь на своей территории федеральное медицинское учреждение, которое обеспечивает высокий уровень помощи, является востребованным горожанами и пациентами со всей страны.

Кроме того, запуская подобные проекты, можно будет совершенно спокойно закрыть часть мелких неэффективных больниц, ведь очевидно, что качество медицинской помощи в новом федеральном медицинском учреждении гарантированно выше. Специалисты из этих небольших больниц интегрируются в новую систему: лучших можно будет принять на работу сразу, а тех, кто, по нашему мнению, будет недостаточно квалифицирован, обучить.

Подобные проекты создадут дополнительные рабочие места и помогут готовить высококвалифицированных современных специалистов для города, СЗФО и всей России. ■

РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ

НА ФОНЕ РОСТА ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ В 1,5 РАЗА В ЭТОМ ГОДУ БАНКИ СМОГЛИ СУЩЕСТВЕННО НАРАСТИТЬ КРЕДИТНЫЕ ПОРТФЕЛИ. БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ НОВЫХ АВТО СЕГОДНЯ ПРИОБРЕТАЕТСЯ В КРЕДИТ, И ПОКА СНИЖЕНИЯ СПРОСА НЕ ОЖИДАЕТСЯ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

В январе—сентябре в Санкт-Петербурге было продано 136,927 тыс. новых авто, что на 47% больше, чем в соответствующем периоде прошлого года, сообщило агентство «Auto-Dealer-СПб». А к концу года число проданных машин может достигнуть 200 тысяч, считают аналитики агентства.

«Больше половины новых авто сейчас приобретаются в кредит, мы наблюдаем растущий уровень спроса со стороны клиентов, подкрепленный ценовой политикой автодилеров, устраивающих различные акции и предлагающих скидки и бонусы для кредитных покупателей», — говорит региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка Илья Злуницын. Он отмечает, что рынок автокредитования показывает устойчивую положительную динамику в течение всего года, и третий квартал мало отличается от двух предыдущих.

В последнее время число заявок от потенциальных заемщиков в среднем на треть больше показателей прошлого года, говорит Елена Петрова, начальник центра автокредитования филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге. Филиал по итогам девяти месяцев 2012 года увеличил объем выданных автокредитов в 1,6 раза, число выданных автокредитов выросло с 6 до 8,3 тыс. Северо-Западный банк Сбербанка России выдал за это время 14,8 тыс. автокредитов на 6,7 млрд рублей, что на 85% превышает показатели аналогичного периода прошлого года (портфель банка увеличился на 1,2 млрд рублей). А в банке «Санкт-Петербург» объем выдач составил 1,6 млрд рублей (2350 автокредитов), при этом в третьем квартале по сравнению с аналогичным периодом 2011 года рост составил 250%.

На уровень спроса пока не повлияло и повышение ставок по кредитам. В этом году они выросли на 0,5–1%, но, несмотря на кризисные ожидания игроков рынка, тенденция роста ставок по кредитам до конца года вряд ли проявит себя существенно, отмечает господин Злуницын. Он полается, что рост ставок в дальнейшем возможен в пределах 1–2%. Директор дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Марина Гориловская повышения ставок пока не прогнозирует. Но может произойти их перераспределение — банки, которые сформировали необходимый портфель автокредитов, могут незначительно повысить стоимость кредитов, остальные участники рынка будут уменьшать ставки, считает она.

Целевой характер автокредита и наличие ликвидного залога в виде нового авто позволяют банкам снижать свои риски и предлагать клиентам выгодные условия даже при наличии пессимистичных прогнозов экспертов относительно будущего кредитования. Сейчас по кредитам на иномарки ставки варьируются от 12 до 16% годовых в рублях. Но при этом банки периодически запускают специальные предложения по сниженным ставкам с производителями. И в преддверии высокого сезона это особенно актуально.

Средняя сумма кредита в Росбанке в этом году не изменилась и составляет 600–650 тыс. рублей, в банке «Санкт-Петербург» — 690 тыс. рублей. Заемщики Северо-Западного Сбербанка и ВТБ в среднем привлекают менее крупные кредиты. В это году средняя сумма в Сбербанке увеличилась с 417 тыс. рублей до 480 тыс. рублей. А ВТБ24 это 500 тыс. рублей.

Рынок продолжит расти, считают эксперты. Основные факторы роста — это насыщенность автомобилями, которая еще далека от показателей рынков других стран, старый автомобильный парк, который нужно обновлять, поясняет Елена Петрова. А из текущих причин называет рост доходов населения и появившуюся определенность в вопросе ценообразования автомобилей в связи с вступлением России в ВТО и введением утилизационного сбора. Останется высокой и активность банков с автопроизводителями — специальные программы, с помощью которых банки и автоконцерны будут конкурировать за клиентов.

По мнению Елены Петровой, к концу 2012 года прирост рынка составит порядка 14%. Филиал ВТБ планирует выдать более 11 тыс. автокредитов на сумму свыше 6 млрд рублей. «Сектор автокредитования, наряду с сегментом потребительских кредитов, уверенно лидирует по объемам продаж, поэтому в четвертом квартале мы планируем увеличить этот показатель на 15–20 процентов по сравнению с третьим», — говорит Илья Злуницын. ■

РЫНОК ПРОДОЛЖАЮТ ДВИГАТЬ ОСАГО И КАСКО

РОСТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И УСТОЙЧИВАЯ ЭКОНОМИКА ПОМОГАЮТ СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ, ЧТО В ЭТОМ ГОДУ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ СЕВЕРО-ЗАПАДА ВЫРАСТЕТ НА 15–20%. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Рынок страхования Северо-Запада в этом году развивается медленнее, чем общероссийский, тем не менее его динамика достаточно высока: по итогам первого полугодия премии в Санкт-Петербурге (кроме ОМС) выросли на 17,8%, составив 27,2 млрд рублей (рост по РФ — 22,6%), а выплаты выросли на 2,7%, до 13 млрд рублей (15,1%). Итоги работы за январь—сентябрь 2012 года еще не подведены, но основным драйвером роста остается автострахование: продажи автомобилей в СЗФО в этом году выросли на 56%, объясняет директор филиала ОСАО «Россия» в Петербурге Михаил Кольцов. Рост рынка ОСАГО и каско по итогам года составит не менее 15%, чему будут способствовать увеличение продаж автомобилей и повышение территориальных коэффициентов ОСАГО, прогнозирует генеральный директор Generali PPF в России Сергей Перелыгин.

В целом бизнес-линии, связанные с банкострахованием в этом году, как и в прошлом, демонстрируют наиболее высокие темпы роста. В этой связи развивается страхование кредитозаемщиков от несчастных случаев, страхование от потери работы, страхование залогового имущества и так далее. При стабильности реального и финансового секторов страхование жизни и страхование финансовых рисков будут также показывать положительную динамику, оказывая существенное влияние на объем рынка страхования в целом, считает господин Перелыгин. Кроме того, как отмечает заместитель генерального директора — директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс» Евгений Дубенский, локомотивом страховой отрасли в Петербурге остается ДМС, хотя в первом полугодии рост этого рынка замедлился и составил только 8% — в портфелях страховых компаний новые клиенты появляются не часто, и развитие бизнеса происходит во многом за счет пролонгации существующих договоров.

В корпоративном сегменте интенсивно растет рынок страхования имущества предприятий. Евгений Дубенский прогнозирует, что по итогам года сборы могут вырасти в среднем на 15%, чему будет способствовать оживление в сфере страхования грузов и недвижимости от классических огневых рисков. Генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев отмечает, что если раньше этот сегмент во многом развивался за счет страхования имущества, принятого под залог, то сегодня все больше компаний осознает необходимость страховой защиты имущества и самостоятельно заключает договоры. Еще одним драйвером роста рынка стало обязательное страхование опасных производственных объектов (ОПО), введенное с 1 января. По мнению Сергея Перелыгина, премии в этом виде страхования на Северо-Западе могут превысить в этом году 1 млрд рублей.

Страховщики отмечают тенденцию роста убыточности по ключевым видам страхования. Наиболее убыточны все те же автострахование и ДМС, и соотношение объема выплат и сборов, скорее всего, будет продолжать расти, что связано с опережающим ростом стоимости авторемонта и повышением цен на медицинские услуги в среднем на 15–20%, говорит Михаил Кольцов. Более стабильным видом для страховщиков является страхование имущества юридических лиц — в данном сегменте убытки происходят нечасто, хотя они довольно крупные. «Можно говорить о некотором росте объема выплат, но он больше связан с расширением бизнеса компании. Это касается страхования грузов, имущества, строительно-монтажных рисков, а также страхования выезжающих», — отмечает Александр Локтаев.

По итогам 2012 года рост рынка страхования СЗФО в целом может составить порядка 20% от показателей прошлого года, а в следующем году — около 15%, считает Сергей Перелыгин. В будущем прогноз может быть скорректирован, так как ожидается изменение законодательства в части ужесточения условий работы страховщиков, свое влияние окажет и вступление России в ВТО. По прогнозам Евгения Дубенского, рост страхового рынка Петербурга по итогам 2012 года составит 15–20%. Основными драйверами роста сборов будут попрежнему моторные виды страхования (ОСАГО, каско) и ДМС. ■

СТРАХОВАНИЕ

БИРЖЕВОЕ ОБНОВЛЕНИЕ

ЗА ПРОШЛЫЙ И ТЕКУЩИЙ ГОД С РОССИЙСКИХ ФОНДОВЫХ БИРЖ РТС И ММВБ УШЕЛ РЯД КРУПНЫХ ПЕТЕРБУРГСКИХ ЭМИТЕНТОВ. ПОЧТИ ВСЕ ОНИ ОБЪЯСНЯЮТ СВОЙ ДЕЛИСТИНГ НЕЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬЮ ПРИСУТСТВИЯ НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ. БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ЭТИХ КОМПАНИЙ ПОДВЕРГЛАСЬ КОНСОЛИДАЦИИ В РУКАХ ОСНОВНОГО СОБСТВЕННИКА ПОЧТИ 100% ПАКЕТА, ЧТО ПРОДИКТОВАЛО ИЗЪЯТИЕ БУМАГ С ОТКРЫТОГО РЫНКА. ОДНОВРЕМЕННО ЗА КОРОТКОЕ ВРЕМЯ НА МОСКОВСКУЮ БИРЖУ ВЫШЕЛ РЯД НЕБОЛЬШИХ ПЕТЕРБУРГСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ, В ОСНОВНОМ В СЕКТОРЕ «РЫНОК ИННОВАЦИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ ММВБ». АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

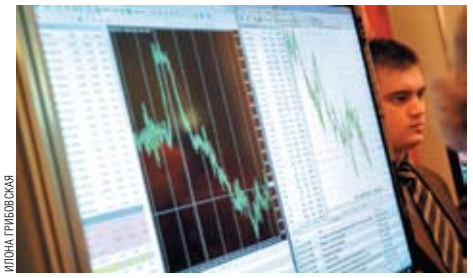
С конца прошлого года две московские фондовые биржи — РТС и ММВБ — объединились, торги ценными бумагами с тех пор идут на объединенной площадке. Ожидается, что за счет слияния биржи могут избавиться от дублирующих функций, а также будут способствовать превращению Москвы в региональный финансовый центр. Кроме того, до конца 2013 года должно состояться IPO объединенной московской биржи, при этом оценка биржи должна быть не меньше 138 млрд рублей ($4,6 млрд).

В ОБЩЕМИРОВОМ РУСЛЕ По мнению Василия Евдокиенко, аналитика отдела рыночного анализа и консультаций БК «КИТ Финанс», тенденция к объединению финансовых торговых площадок имеет общемировой характер. «Это связанно с постепенным, но устойчивым сокращением объемов торгов на публичных биржах и, как следствие, с сокращением объема прибыли и маржи. Пространства для органического роста в секторе сейчас практически нет, и сделки M&A — единственный выход. Тем более что современные технологии в случае роста через слияния и поглощения теоретически позволяют надеяться на экономию масштаба. Укрупнение вызвано желанием снизить издержки, и наши биржи в этом смысле не исключение», — рассуждает Василий Евдокиенко.

По мнению руководителя проектов отдела финансового консультирования филиала консалтинговой группы «НЭО Центр» в Санкт-Петербурге Дмитрия Рачина, инициативу объединения проявила ММВБ, а РТС занимала скорее защитную от посягательств позицию. Но объединению ММВБ и РТС способствовало, прежде всего, желание государства исключить внутреннюю конкурентную борьбу дублирующих во многом друг друга бирж. Главной идеей было создание объединенной площадки, имеющей вес крупнейших в мире международных бирж.

Что касается влияния процесса объединения площадок на самих эмитентов, то господин Евдокиенко отмечает, что петербургских эмитентов на ММВБ практически не осталось — так что влияния мало. По его словам, из крупных петербургских компаний на российской бирже остались только «Газпром нефть», банк «Санкт-Петербург» и группа ЛСР.

По итогам 2011 года «Газпром нефть» зафиксировала рост стоимости акций компании на 15,5% (по результатам торгов на ММВБ), цена составила на конец года 148,18 рубля. Объем торгов акциями на всех торговых площадках ММВБ составил 68 млрд рублей по сравнению с 76 млрд рублей в 2010 году. Капитализация ОАО «Газпром нефть» по итогам прошлого года составила $23,68 млрд. Среди основных внешних факторов, оказавших позитивное влияние на динамику цены акций, в



ИЛОНА ГРИБОВСКАЯ

ПРИЧИНОЙ ПРЕКРАЩЕНИЯ СВОБОДНОГО ОБРАЩЕНИЯ АКЦИЙ КОМПАНИЙ МОЖЕТ БЫТЬ ВХОЖДЕНИЕ В КАПИТАЛ КРУПНОГО АКЦИОНЕРА ИЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ИНВЕСТОРА И ЕГО ЖЕЛАНИЕ СЭКОНОМИТЬ НА ВЫПЛАТАХ МИНОРИТАРИЯМ ПО ПРОЦЕДУРЕ ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ВЫКУПА

отчете «Газпром нефти» значатся рекордный показатель денежных потоков при усилении эффективности капитальных вложений, качественные новые активы в добыче, успешная работа на зрелых месторождениях и другие. Акции банка «Санкт-Петербург» торгуются на фондовом рынке группы ММВБ-РТС (обыкновенные акции — с ноября 2007 года, привилегированные акции типа А — с декабря 2009 года). «В настоящее время в свободном обращении находятся 32 процента обыкновенных акций и 75 процентов привилегированных акций типа А банка, — говорит директор по внешним коммуникациям банка «Санкт-Петербург» Анна Бархатова. — Публичный статус дает банку возможность привлекать капитал на рынке практически в любое время. В конце 2009 года банк стал единственным российским банком, который привлек капитал на открытом рынке, был осуществлен выпуск привилегированных акций типа А. Объем привлечения составил около $200 млн». По ее словам, банк «Санкт-Петербург» приветствует создание в России крупнейшего в регионе международного биржевого института. «На наш взгляд, объединение будет способствовать повышению ликвидности на рынке, усилит интерес иностранных инвесторов, что позволит бирже успешно конкурировать с крупнейшими мировыми площадками», — полагает она.

СМЫСЛА НЕТ Однако за прошлый год и в текущем году с российской биржи «ушло» сразу несколько крупных петербургских компаний. Все они объясняют это решение маленьким объемом торгов и нецелесообразностью присутствия на бирже. «30 марта 2012 год советом директоров ОАО „Пивоваренная компания «Балтика»“ было принято решение о делистинге в связи с низкой ликвидностью акций и невысоким объемом торгов. Определить количество акций, торговавшихся на бирже, невозможно, в разные периоды времени оно было разным. Последним днем торгов акциями „Балтики“ на ММВБ было 4 октября 2012 года. Делистинг позволит компании также избавиться от административных затрат, связанных с обращением акций на бирже», — говорят в пивоваренной компании, не уточняя объем этих затрат. Подобное же объяснение дают и в ОАО «Силовые машины»: «В 2009 года акции ОАО „Силовые машины“ были исключены из котировального списка Б РТС. В связи с малым количеством торгов акции компании были допущены к торгам только „вне списка“. Размер пакета в пределах 4–5 процентов. В связи с низкой ликвидностью акций и практически полным отсутствием торгов акциями компании на бирже, в декабре 2011 года было принято решение, что дальнейшее обращение обыкновенных акций ОАО „Силовые машины“ на биржевом рынке нецелесообразно. Листинг не представлял для компании ценность, но требовал затрат на обслуживание».

«Сняли» с торгов свои бумаги и петербургские компании далеко не первого эшелона. Например, ОАО «Кировский завод» прошлой осенью отозвало свои акции с биржи РТС. Бумаги компании торговались в течение 16 лет. В пресс-службе Кировского завода заявили, что инициатором отзыва акций выступил сам Кировский завод. «Это сделано исключительно из-за крайне незначительного объема операций на бирже по продаже-покупке акций», — сообщали в компании год назад. Какой пакет торговался на бирже — неизвестно, но в свободном обращении вряд ли могло быть больше 8–10%.

СЭКОНОМИТЬ НА ВЫПЛАТАХ Дмитрий Рачин считает основной причиной прекращения свободного обращения акций компаний вхождение в капитал крупного акционера или стратегического инвестора и желание сэкономить на выплатах миноритариям по процедуре принудительного выкупа. Так произошло, в частности, с «Силовыми машинами» и «Балтикой», в которых основные акционеры аккумулировали у себя практически 100% подконтрольных им акций (Highstat и Carlsberg соответственно). Причинами также могут быть нежелание вести отчетность по МСФО и боязнь закона об инсайде. По мнению Василия Евдокиенко, все компании ушли с биржи по одной причине — российский фондовый рынок не дает справедливой оценки стоимости компании и поэтому для реального сектора он не является интересным источником капитала. И, судя по всему, такое положение дел сохранится на протяжении ближайших лет. «Отсутствие долгосрочного внутреннего инвестора и притока капитала извне делает российские площадки неконкурентоспособными в текущих условиях. Подтверждением этому факту может служить недавняя приватизация части госпакета Сбербанка, при котором 97 процентов предложения ушло в Лондон», — говорит он.

Кстати, разместиться не на российской, а на лондонской бирже предпочла строительная компания с петербургскими корнями — «Эталон». «Фондовая биржа дает возможность привлечения больших объемов капитала в целях развития и роста. Но в то же время определяет жесткие и точные правила привлечения, использования и отчета перед акционерами и финансовыми регуляторами различных уровней и юрисдикций. Торги GDR (Global Depositary Receipts, глобальные депозитарные расписки) Etalon Group, были открыты 20 апреля 2011 года. Сегодня free float составляет около трети от общего размера капитала компании», — говорит Антон Евдокимов, генеральный директор ЗАО «Управляющая компания „Эталон“», первый вице-президент и главный финансовый директор Etalon Group.

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ВЕТЕР Одновременно биржевые аналитики отмечают приток на российскую биржу эмитентов из Петербурга. «Новые эмитенты на биржу приходят, но серьезными или знаковыми эти размещения назвать нельзя, — отмечает господин Евдокиенко. — В основном это небольшие по меркам биржи компании, размещающиеся в секторе „Рынок инноваций и инвестиций ММВБ“». Из вышедших на биржу в 2012 году он выделяет петербургскую медиагруппу «Война и мир», холдинг «Вторресурсы», «ЧЗПСН-Профнастил», «Теплоком», ОАО «Группа компаний „Роллман“». «Объемы торгов по этим бумагам крайне низкие, а цены можно назвать рыночными лишь с большой натяжкой. Интереса со стороны инвесторов к этим компаниям пока нет, — рассказывает господин Евдокиенко. — Биржа ММВБ-РТС пытается работать с этим сектором для того, чтобы предложить себя в качестве площадки для массового размещения компаний из портфеля „Роснано“ и других российских институтов развития, который должен состояться через несколько лет. Наверное, это единственный возможный источник роста для нашей биржи в обозримой перспективе — хотя, конечно, конкуренцию с Лондоном со счетов списывать нельзя и в этом случае».

ОАО «Вторресурсы» внедрило инновационный сервис для создания франшизы по сбору лома и имеет сеть из 26 площадок по сбору лома. Компания получила доступ к торгам на московской бирже в октябре 2012 года. «Мы столкнулись с проблемой роста, которая решается только увеличением собственного капитала — отгрузки нашей сети площадок растут очень быстро, а оборотный капитал упирается в более медленный органический рост прибыли, — объясняет решение выйти на открытый рынок председатель совета директоров ОАО «Вторресурсы» Иван Мясоедов. — Конечно, для решения нашей задачи мы могли бы искать финансирование на рынке private equity, но мы хотели бы зарекомендовать себя, получить известность в инвестиционном сообществе и в последующем прибегать также к облигационным займам. ➔ 39

38 ➔ В конце 2012 года планируем сделать дебют на долговом рынке». Решение о выходе на биржу, по его признанию, было принято в результате активности листингового агента, который донес до компании информацию о том, «как работает» фондовый рынок, и дал понимание, что размера бизнеса «Вторресурсов» уже достаточно для публичности. «Ранее у нас было представление, что биржа для гигантов, таких как „Северсталь“, „Газпром“ и тому подобных», — говорит он.

В настоящий момент на бирже обращается около 6% размещенных акций ОАО «Вторресурсы». По словам господина Мясоедова, компания планировала продать намного больше, но пока сталкивается с тем, что для рядовых инвесторов бизнес-модель компании является новой и непривычной, поэтому процесс продаж растягивается. «Нас сравнивают с металлургами и переносят на нас их низкую рыночную оценку, но ведь у нас совсем другой бизнес — мы разрабатываем и предоставляем сервисы для организации ломосбора, это несравнимо более рентабельный бизнес. Мы планируем за 2012 год получить очень хорошие операционные результаты, которые это подтвердят», — предвкушает Иван Мясоедов.

В октябре же вышел на московскую биржу производитель оптических товаров — компания «Левенгук». Генеральный директор и основатель ОАО «Левенгук» Антон Епифанов говорит, что одной из причин выхода на биржу для компании была относительная легкость привлечения финансирования, как на этапе выхода, так и после выхода, поскольку акции компании, находящейся в листинге на бирже, принимаются многими банками в качестве залога. «Выход на биржу также дает существенные преимущества для последующего продвижения на зарубежных рынках, поскольку говорит потенциальным партнерам о том, что мы компания с прозрачными структурой управления и финансовой отчетностью, — комментирует Антон Епифанов. — Мы предусматриваем возможность, что при активном географическом развитии компании „Левенгук“ как глобальному игроку потребуется увеличить количество площадок, на которых торгуются акции группы. Связано это с тем, что при выходе на новые рынки (в странах Западной Европы и Северной Америки) мы зачастую сталкиваемся с недоверием потенциальных партнеров и клиентов к компании из России. Прозрачная компания с публичной оценкой, руководством и стратегией будет менее подвержена этому фактору». «Левенгук» размещает на бирже 19% акций.

Одной из самых интересных компаний, вышедших на биржу, Василий Евдокиенко считает медиагруппу «Война и мир». По словам корпоративного секретаря компании «Война и мир» Андрея Яковлева, формально все акции допущены к торгам и могут торговаться на бирже, но контрольный пакет акций принадлежит генеральному директору медиагруппы Виталию Федько и на бирже не обращается. Часть акций находится в руках у долгосрочных инвесторов, и где-то около 30% находится у краткосрочных инвесторов. «Члены совета директоров медиагруппы утвердили программу обратного выкупа акций медиахолдинга на дочернюю компанию ООО „Актуальный телеканал «Война & Мир»“, а также параметры процедуры buyback. С рынка будет выкуплено 8,4 процента от акционерного капитала компании на общую сумму 52,9 млн рублей. Цена приобретения определена в 13 рублей за акцию. Эта программа стартовала 20 сентября 2012 года и подразумевает покупку акций в пять этапов в срок до декабря 2013 года. В итоге мы намерены снизить долю спекулятивных инвесторов как минимум до 20 процентов и увеличить долю долгосрочных инвесторов», — рассказывает Андрей Яковлев. Василий Евдокиенко полагает, что обратный выкуп компания может предпринимать для того, чтобы поддержать стоимость акций на рынке.

«Война и мир», так же, как и «Вторресурсы», столкнулась со сложностями во время дебюта на бирже. «Когда мы выходили на биржу, мы планировали получить ряд бонусов, связанных с обращением акций на бирже, с возможностью получить рыночную оценку и привлечь капитал, — делится господин Яковлев. — Частично мы получили все эти выгоды, но встал вопрос поддержки. Мы не планировали и не ожидали возможного падения котировок, а также тех усилий и издержек, которые придется предпринимать для работы с инвесторами. Поэтому для демонстрации прозрачности и привлечения инвесторов мы шли на некоторые шаги, в которых у нас ранее не было опыта, например, видеоотчеты, письма инвесторам и прочее. Пришлось усилить штат финансовых специалистов более, чем планировалось ранее. Мы осознаем, что падение котировок — это удар по нашему имиджу, по имиджу наших продуктов, поэтому вынуждены предпринимать усилия, которые выливаются для нас в фактические издержки», — рассказал он. ■

ВМЕНИТЬ В ОБЯЗАННОСТЬ

В РОССИИ ЗАКОН ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ НАЧАЛ ДЕЙСТВОВАТЬ С 1 ЯНВАРЯ 2012 ГОДА. ВЛАДЕЛЬЦЫ ОПАСНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ (ОПО) ОБЯЗАНЫ ПРИОБРЕСТИ СТРАХОВОЙ ПОЛИС. ФАКТИЧЕСКИ НОВЫЙ ЗАКОН СФОРМИРОВАЛ НОВЫЙ СЕГМЕНТ РЫНКА. ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, В ПЕТЕРБУРГЕ ЕМКОСТЬ СЕГМЕНТА ОПО СОСТАВИТ ПОРЯДКА 10–12 МЛРД РУБЛЕЙ. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

К ОПО относятся автозаправочные станции, некоторые промышленные предприятия, а также объекты, которые входят в реестр ОПО (его ведет Ростехнадзор) — или в Российский регистр гидротехнических сооружений.

С 1 января 2013 года список ОПО пополнят объекты, являющиеся государственным или муниципальным имуществом, а также лифты в многоквартирных домах, что приведет к распространению страховой защиты на новый сегмент рынка. По предварительным оценкам специалистов страховой группы «Согаз», объем этого сегмента в России не превысит 6 млрд рублей.

По мнению Национального союза страховщиков ответственности (НССО), закон стартовал удачно. Из более чем 350 тыс. опасных объектов уже застраховано около 200 тыс. «Страховщиками заключено более 200 тыс. договоров обязательного страхования, то есть на сегодняшний день застраховано чуть менее двух третей от общего количества опасных объектов», — рассказывает вице-президент союза Светлана Гусар.

В Петербурге ситуация несколько лучше, считает директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс» (РОСНО) Евгений Дубенский. «Из 12 тыс. опасных объектов в Петербурге доля застрахованных составляет порядка 70–80 процентов», — рассказывает господин Дубенский. По его словам, в основном свои риски страхуют крупные инфраструктурные предприятия, предприятия нефтегазового и топливно-энергетического комплекса, химической и горной промышленности, содержащие на балансе крупные производственные площадки.

Между тем промышленные компании надеются на уменьшение тарифов. С введением закона затраты промышленников увеличились в разы. В частности, затраты крупнейшего производителя судовой арматуры в Петербурге компании «Армалит-1» на страхование ОПО возросли примерно в 12 раз. Если в 2011 году сумма выплат составляла 20 тыс. рублей в год, то в 2012 году затраты на страхование ОПО составили более 250 тыс. рублей в год, сообщили в компании. Участники рынка говорят, что на крупных производствах затраты выросли в 30 раз.

Страховщики, в свою очередь, не считают тарифы завышенными. В частности, для АЗС при общей страховой сумме 10 млн рублей тариф составляет 0,13%. Получается, что за год владельцу станции придется заплатить страховой компании лишь 13 тыс. рублей. «Крупному объекту, например площадке нефтебазы по хранению и перевалке нефти и нефтепродуктов, придется заплатить примерно 8,5 млн рублей. Для промышленных объектов это подъемные цифры», — объясняет директор местного филиала ОАО «Согаз» Эдуард Яблоков.

Страховая сумма выплат при наступлении страхового случая для ОПО устанавливается исходя из максимально возможного количества пострадавших (МВКП), она составляет от 10 млн до 6,5 млрд рублей. Такая предельная сумма установлена для объектов, при аварии на которых может погибнуть более 3000 человек — предприятия угольной, торфяной, металлургической промышленности. В стране сейчас застраховано 28 таких предприятий, говорит вице-президент НССО Светлана Гусар. Самый низкий тариф предусмотрен для гидротехнических сооружений — 0,1%.

Новый закон называют социально значимым, поскольку он защищает работников предприятия при несчастном случае в результате аварии на объекте. Предполагается, что пострадавшие или их родственники получат 2 млн рублей в случае смерти и до 2 млн рублей при причинении вреда здоровью. В случае нарушения условий жизнедеятельности выплаты составят до 200 тыс. рублей. Кроме того возмещается вред имуществу физических лиц (до 360 тыс. рублей) и юридических лиц (до 500 тыс. рублей). Экологические риски страховка не покрывает.

По данным НССО, с начала 2012 года произошло более 400 аварий, имеющих признаки страхового случая, в которых погибли более 220 человек, пострадало около 300 человек.

В Петербурге первым случаем, по которому уже произведены все выплаты, стала авария на ГРП-3 в Сестрорецке 31 января 2012 года. Тогда в семи домах произошли пожары из-за повышения давления в газораспределительной системе. В результате аварии два человека погибли, 62 человека пострадали. Эксплуатировало опасный объект ООО «Петербурггаз», объект был застрахован в страховой группе «Согаз». Как сообщили в компании, все обратившиеся за выплатами деньги уже получили. «Нами были осуществлены выплаты за вред имуществу, расходы в связи с гибелью людей, лечением, расходы по возмещению вреда, в связи с нарушением условий жизнедеятельности. Общая сумма выплат составила 8 млн рублей», — заявил директор петербургского подразделения ОАО «Согаз» Эдуард Яблоков.

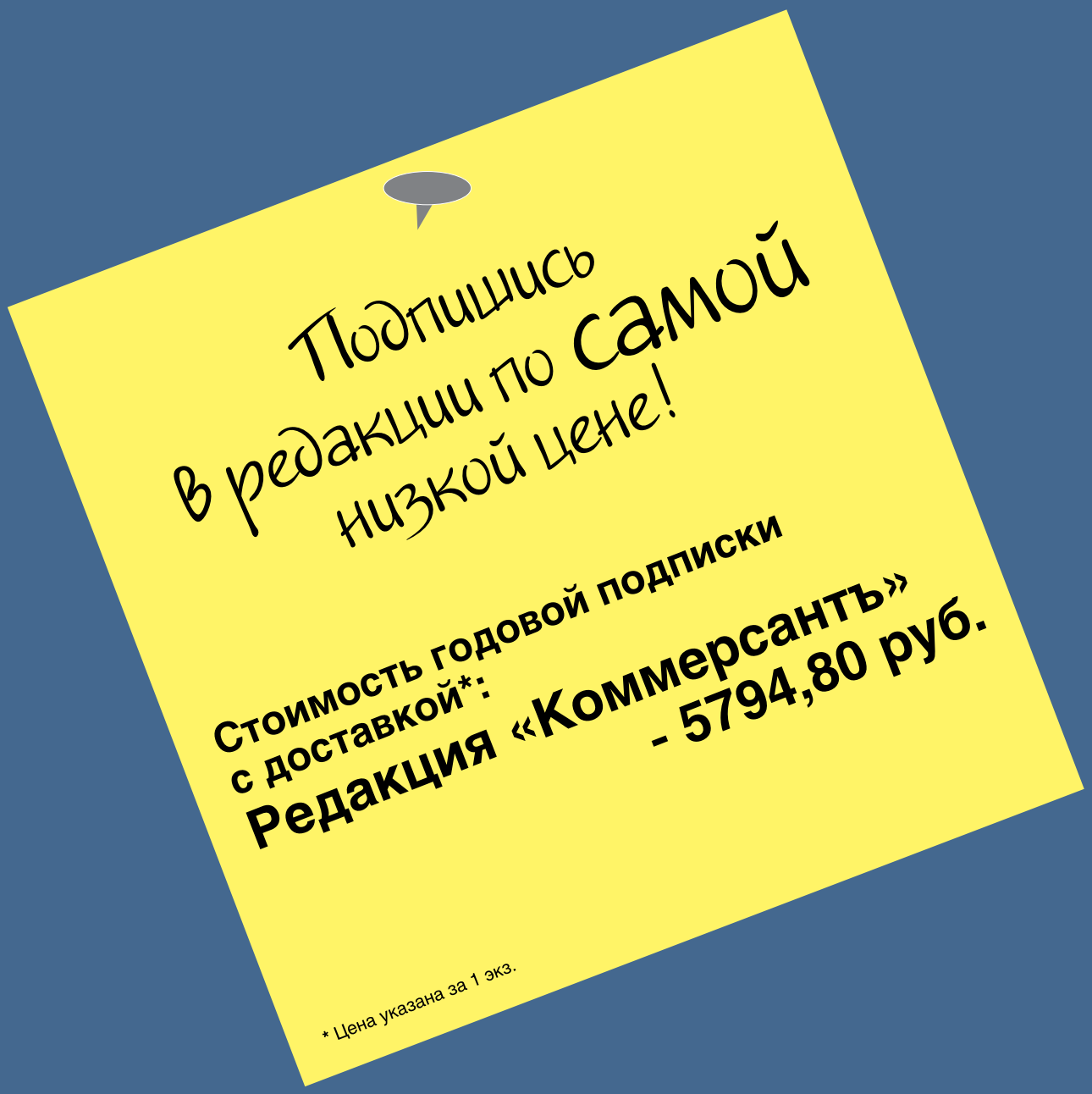
Как объяснила Светлана Гусар, компенсационные выплаты получит любой человек, пострадавший от аварии на опасном объекте, даже если он оказался не застрахован. «В НССО создан компенсационный фонд, из которого выплачивается возмещение потерпевшим, если страховая компания обанкротилась или у нее отозвана лицензия, а также если владелец опасного объекта неизвестен или его ответственность не застрахована», — говорит вице-президент НССО.

Как сообщила госпожа Гусар, с 2013 года начнет действовать так называемая «таблица выплат» — это фиксированная сумма страховых выплат при причинении вреда здоровью. «Потерпевший не должен предоставлять документы, подтверждающие понесенные расходы на восстановление здоровья. В любом случае ему будет выплачено страховое возмещение», — говорит вице-президент НССО, при этом уточняет, что если стоимость лечения окажется выше значения, определенного «таблицей выплат», то остаток будет возмещаться страховой компанией. Эксперты считают, что к концу текущего года страхованием ОПО будет охвачено не более 70% предприятий по стране. «Преимущественно это будут крупные предприятия, которые на сегодня уже застрахованы, а в 30 процентов неисполнивших закон попадут компании малого и среднего бизнеса», — говорит Евгений Дубенский. По прогнозам НССО, число застрахованных объектов в 2013 году должно достигнуть 90–95% относительно показателей текущего года. ■

ОСОБО ОПАСНЫЕ ОБЪЕКТЫ

2013
ПОДПИСКА

качественная информация с доставкой в офис



Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге — главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе. В составе газеты публикуются тематические глянцевые приложения формата А2: «Дом», «Банк», «Аудит. Консалтинг. Право», «Медицина», «Лизинг», «Коммерческая недвижимость», «Энергетика. Нефть. Газ»; деловые специализированные приложения формата А3 Business Guide «Элитная недвижимость», «Индустрия отдыха», «Лица города», «Рейтинг топ-менеджеров», «Экономический форум», «Финансовые инструменты/Банк»

Телефон отдела подписки в Санкт-Петербурге: (812) 271 36 35

РЕКЛАМА. 16+