

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ИТОГИ ГОДА. БИЗНЕС

Четверг, 31 января 2013 №17
(№5049 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–44
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО «БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ООО «УК «СТАРТ ДЕВЕЛОПМЕНТ»

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА



Смольная набережная, улица Смольного, Орловская улица

Жилой комплекс «Смольный парк» расположен в одном из самых красивых и престижных мест Санкт-Петербурга – на левом берегу Невы, там, где река делает крутой живописный поворот и образует Смольную набережную.

«Смольный парк» займет площадь более 8 гектаров, здесь появятся новые жилые дома, пешеходные зоны и уютные дворики. Здесь предусмотрено все для идеальной жизни: красивые удобные дома со светлыми холлами и подземными паркингами, просторная тихая территория, исторические памятники поблизости. Зеленое ожерелье деревьев окружит дома со всех сторон, территорию украсят газоны и цветники.

Жители квартала получают уникальную возможность наблюдать из своих окон как сменяют друг друга сезоны года, словно живописные этюды.



- Оформлена собственность в I очереди
- Строительство II очереди
- Рядом со Смольным собором
- Видовые квартиры
- Парк у порога дома
- Подземный паркинг
- Ипотека, рассрочка



Гений Места

ПРОДАЖА КВАРТИР И ОФИСОВ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

ЦЕНТР ПРОДАЖ

Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39

ОФИС ПРОДАЖ

Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 36

Проектная декларация на сайте www.6888888.ru. Заказчик ОАО «СКВ СПб» Свидетельство № 0010.02-2009 – 7803048130-С-003 от 26.01.12 г. Застройщик ООО «Смольный Квартал». Рассрочка от ОАО «СКВ СПб» до 25.06.2014 г. ЗАО ВТБ 24 лицензия № 1623 от 17.11.2006 г. ОАО «Газпромбанк» лицензия № 354 от 28.09.2007 г. Реклама.

МОЙ ПАРК!

Так может утверждать каждый обладатель квартиры в премиальном «Смольном парке». И не только благодаря названию жилого комплекса. В данном случае оно полностью отражает уникальную локацию – в старинном парке, под сенью деревьев, которые помнят еще воспитанниц Смольного института.

Волею судеб этот уголок Петербурга, всегда находившийся вблизи эпицентра активности городских властей, счастливо избежал радикального переустройства в бурном XX веке. Смольный и соседний Таврический дворец занимали разные правительства, радикально менялись политические курсы – а здесь существовал уголок старого Петербурга, последнее архитектурное переустройство которого относилось к первой половине XIX столетия.

В наши дни парковая зона Смольной набережной обретает новую жизнь. В самом солнечном районе центра Петербурга, там, где традиционно селились придворные (сегодня от богатых поместий уцелели Кикины палаты), возводится резиденция для современной элиты.

Вторая очередь: родовое гнездо в историческом месте

Архитектурное проектирование респектабельных резиденций, выполненное бюро «Земцов, Кондиян и партнеры», было осуществлено с учетом максимального сохранения зеленого ожерелья вокруг новых домов. Неслучайно на XIX Международном фестивале «Зодчество-2011» проект «Смольного парка» был удостоен «бронзы» в рамках смотра «Архитектурные произведения 2009-2011 годов». Второй очереди «Смольного парка» суждено стать уникальным проектом – аналогов ему не предвидится, поскольку подобных «пятен» в городе не осталось.

Новые здания удачно соседствуют с историческими постройками и идеально подходят на роль родового гнезда – в историческом центре, рядом с Невой, возведенные в соответствии с передовыми требованиями к планировочным и инженерным решениям. Селившиеся здесь состоятельные петербуржцы ценили уединенность этого района и одновременно – его близость к деловому центру столицы. Располагающаяся на собственной обособленной территории вторая очередь «Смольного парка» продолжает традиции петербургской регулярной застройки. Город с момента своего основания прирастал кварталами, в которых складывалась достаточно однородная социальная среда. Петербургская элита всегда предпочитала селиться компактно и жить «в своем кругу». Все преимущества такого образа жизни смогут ощутить обитатели «Смольного парка».

В соответствии с оригинальным архитектурным проектом вторая очередь объединит 13 блоков: 9 новых жилых домов и 4 нежилых



здания, которые будут отреставрированы с восстановлением внешнего облика и частичной внутренней реконструкцией.

Первыми начались продажи в 8-этажных пяти- и шестом блоках. Диапазон квартир очень интересен: большинство – наиболее актуальные трех- и четырехкомнатные варианты, а для ценителей роскоши и эксклюзива есть просторные апартаменты площадью более 260 кв. м, из окон которых можно любоваться куполом Смольного собора.

В жилых домах не предусмотрено встроенных коммерческих помещений – спокойствие жильцов не будет нарушаться. В наличии все атрибуты премиального жилья: под каждым домом предусмотрен паркинг, отделка холлов

будет выполнена по индивидуальному дизайн-проекту, дома оснащены современной актуальной инженерией. Отдельного внимания достойны просторные вестибюли, атриумные лестничные холлы и панорамные лифты. И, конечно, самое главное – из окон всех квартир открываются приятные виды на окружающий парк. С верхних этажей можно увидеть Неву, исторические памятники и купола соборов. Бесспорная доминанта этого места – роскошный ансамбль Франческо Бартоломео Растрелли, создающий особую ауру невского берега в месте, где река делает плавный изгиб.

Первая очередь: желанный статус – выгодно!

Благодаря разнообразному предложению у покупателей квартир в «Смольном парке» есть шанс приобрести резиденцию в исторических районах города по цене жилья бизнес-класса.

Квартиру в шаге от Смольного в первой очереди комплекса можно приобрести за 130 тыс. руб. за метр. Центр города по цене Московского проспекта – это реально! Привлекательности этому предложению добавляет то, что оно касается готового жилья: эта часть «Смольного парка» уже готова и живет насыщенной жизнью.

Строительство первой очереди «Смольного парка» завершено – дом высотой 8 этажей на 190 квартир введен в эксплуатацию в августе. Его отличает разнообразный выбор квартир по привлекательным для центра ценам. Здесь представлены как одно- или двухкомнатные квартиры площадью от 65 кв. м, так и эксклюзивные двухуровневые апартаменты, за-

нимающие седьмой и восьмой этажи в центральной части дома. Из окон верхних этажей открываются великолепные виды на исторический центр Петербурга, ансамбль Смольного собора и Неву.

Зеленый центр

Некоторые опасаются покупать жилье в центре из-за шума и плохой экологии. И совершенно справедливо! Разборчивый покупатель знает, что центр центру – рознь. Сегодня на рынке существует ограниченное предложение квартир в новых домах в чудом сохранившихся уголках зеленого и тихого исторического Петербурга. Именно в таком центре будут жить обитатели «Смольного парка». Ради сохранения ауры этого места в настоящий момент на площадке ведутся буквально ювелирные строительные работы: все направлено на максимальное сохранение зеленого богатства этого места.

Выбрать и владеть

Стоимость квадратного метра квартир во второй очереди существенно зависит от видовых характеристик, этажа, особенностей планировки и варьируется от 160 до 400 тыс. руб. за кв. м. Цена за квадратный метр квартир в построенной первой очереди начинается от 130 тыс. руб.

Покупатели квартир в «Смольном парке» имеют возможность воспользоваться рассрочкой от девелопера или ипотечными программами от четырех крупных банков. При приобретении квартиры в возводимой второй очереди действует беспроцентная рассрочка до окончания строительства.





ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ИТОГИ ГОДА. БИЗНЕС»

ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ
ДИСКРЕДИТИРОВАЛА ВСЕХ

Скандальный отъем у банка ВТБ проекта «Набережная Европы» стал главным событием для делового сообщества Петербурга в ушедшем году. Эта история показательна очень во многих смыслах.

Со времен царя Гороха в России ни в грош не ставились права инвесторов и напрочь отсутствовало уважение к частной собственности. И любая отчаянная голова, решившаяся строить здесь бизнес, вроде бы должна это понимать. Тем более не должно такое отношение быть удивительным для государственного банка ВТБ. Однако цинизм и силовой нахрап, с которым была проведена эта операция, заставили в очередной раз содрогнуться даже выдавших виды ветеранов отечественного бизнеса.

Когда весной 2012 года возникла, мягко говоря, странная идея разбить на месте «Прикладной химии» парк (в то время как на площадке уже полным ходом шли работы), здравомыслящие люди недоумевали — как такие предложения могут делать представители городского руководства? Ведь 20 лет проект не могли сдвинуть с места, в том числе и при активном участии прежних градоначальников — слишком сложно было распутать клубок интересов собственников, решить проблему загрязненных почв, получить все согласования. Ценой титанических усилий — шаг за шагом — проект вышел на финишную прямую. И вдруг высокопоставленные чиновники предлагают перечеркнуть все результаты. Оказалось — это было лишь «прощупывание» почвы и артподготовка перед будущей атакой.

Но самое удивительное и показательное в этой истории то, как повели себя так называемые градозащитники всех мастей. Они с готовностью приняли на ура идею создания парка и начали с утроенной энергией кидать камни в проект «Набережная Европы». Очень хочется верить, что «мочили» градозащитники девелоперов по недоумию, и их использовали втемную. Хотя активность противников создания чего-то приличного на месте неказистых коробок, стоящих на пропитанной химией на несколько метров земле, заставляет усомниться в их бескорыстности.

Так или иначе, эта история дискредитировала не только госвласть, но и многих активных защитников родного города. Они показали, что готовы протестовать и против плохого, и против хорошего — главное умело направить их неумную энергию в нужное русло.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

«НАБЕРЕЖНАЯ ЕВРОПЫ»
СТАЛА ПУСТЫМ МЕСТОМ

ПОСТРОИТЬ НА МЕСТЕ ЗАПЛАНИРОВАННОГО ВТБ ЭЛИТНОГО ЖИЛОГО КВАРТАЛА «НАБЕРЕЖНАЯ ЕВРОПЫ» ОФИЦИОЗНЫЙ «ГОРОД-СУД» В КРЕМЛЕ РЕШИЛИ ОСЕНЬЮ ПРОШЛОГО ГОДА. ОТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПРЕЗИДЕНТА ВЛАДИМИРА ПУТИНА ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПОД СУДЕБНЫЙ КВАРТАЛ «ОЧЕНЬ ХОРОШЕЕ ПУСТОЕ ПЯТНО, ПРЕДНАЗНАЧАВШЕЕСЯ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ЗАСТРОЙКИ» НЕ СМОГЛИ ОТКАЗАТЬСЯ НИ ИНВЕСТОР, НИ СУДЬИ. ПРЕВРАЩЕНИЕ МАСШТАБНОГО КОММЕРЧЕСКОГО ПРОЕКТА В «ПУСТОЕ МЕСТО» СТАЛО ТРАДИЦИОННЫМ СЮРПРИЗОМ, КОТОРЫЙ ВЛАСТИ ПРЕПОДНОСЯТ ПЕТЕРБУРГСКИМ ДЕВЕЛОПЕРАМ ПОД НОВЫЙ ГОД. АННА ПУШКАРСКАЯ

Высший арбитражный и Верховный суды, а также судебный департамент при ВС в апреле 2012 года были включены в утвержденный Дмитрием Медведевым перечень госорганов, которые по его инициативе должны быть выведены из старой Москвы. Однако обсуждение мест дислокации госструктур привело к серьезным разногласиям. Результатом обострения борьбы против идеи переезда органов власти за МКАД стала идея перевести высшие суды в Санкт-Петербург.

Официальное решение об этом ожидается в феврале 2013 года. Однако планы ВТБ по строительству «Набережной Европы» были перечеркнуты еще осенью, как только инвестор расчистил площадку, осуществив снос производственных, а заодно и исторических зданий. К этому моменту ВТБ уже потратил около 10 млрд рублей на выполнение обязательств по инвестиционному контракту (их общая сумма составляет около 15 млрд рублей): переселил занимавшее территорию ФГУП «РНЦ „Прикладная химия“» на новую площадку, приобрел около 10 тыс. кв. м жилья для нужд ФСБ и собирался начать рекультивацию и укрепление экологически вредных грунтов на участке. В рамках проекта ВТБ оставалось построить и передать в госсобственность Дворец танца Бориса Эйфмана, обещанный балетмейстеру Владимиром Путиным. Еще 32 млрд рублей ВТБ собирался вложить в коммерческую застройку (запланированная общая площадь застройки на участке 11,9 га — 350 тыс. кв. м). Проект предполагал строительство элитного жилья (100 тыс. кв. м), офисных и торговых площадей, пятизвездочной гостиницы. Общий объем инвестиций оценивался в 47 млрд рублей.

Управлять проектом ВТБ поручил своей «дочке» «ВТБ-Девелопмент» во главе с сыном экс-губернатора Петербурга Сергеем Матвиенко. На подготовку к старту проекта его менеджеры потратили около пяти лет. Хотя варианты преобразования «вредной» химической промзоны рядом со стрелкой Васильевского

острова и Петропавловской крепостью обсуждались еще при мэре Анатолии Собчаке. В декабре 2003 года был заключен инвестиционный контракт между ООО «Петербург-Сити», ФГУП «РНЦ „Прикладная химия“» и Управлением ФСБ России по Санкт-Петербургу и Ленобласти. Однако трехсторонний акт приемки-передачи земельного участка между инвестором проекта «Набережная Европы» ООО «Петербург-Сити», владельцем участка ФГУП «РНЦ „Прикладная химия“» и генподрядчиком ОАО «Метрострой» стороны подписали лишь 26 октября 2011 года. Еще через год работы и финансирование проекта были остановлены.

ПРОЯСНЕНИЕ СИТУАЦИИ Причины остановки стали ясны после того, как Владимир Путин заявил о планах «физического расширения» высших судов за счет переезда в Санкт-Петербург, где есть «очень хорошее пустое пятно, предназначавшееся для коммерческой застройки».

Руководители высших судов смирились с ожидающей их участью, о которой они узнали от управляющего делами президента Владимира Кожина. При этом оптимистично смотреть вперед главе ВАС Антону Иванову помогает уверенность в том, что на переезд высших судов в Петербург уйдет никак не меньше четырех лет, а не два года, как планирует оправдателями президента. Возможно, поэтому не все судьи ВАС сообщили, «хотят или не хотят» они переезжать в Петербург, на общем собрании, которое проходило, как и в Верховном суде, до официального объявления о переезде. «Тем судьям, которые близки к предельному возрасту и выросли в Москву, конечно, проще не поехать. Но у нас довольно молодой суд по сравнению с другими высшими судами — и молодые судьи более мобильны. Я рассчитываю, что гораздо больший процент переедет, а не уйдет в отставку», — заявил председатель ВАС. Он также подтвердил, что служебное жилье для судей будет построено на той же набережной Европы рядом с местом работы.

По словам председателя Высшего арбитражного суда (ВАС) Антона Иванова, господин Кожин рассказал ему об этих планах следующим образом: «Когда-то у Владимира Владимировича Путина была идея перевести все суды в Петербург. Посчитали деньги и решили, что хватит только на Конституционный суд. Когда было принято решение создать Новую Москву, возникла идея: зачем переводить суды в Новую Москву, если можно реализовать прежнюю идею о переводе их в Петербург. Разницы в цене между жильем в Новой Москве и жильем в Петербурге нет никакой. Может быть, даже в Петербурге дешевле».

Петербургские девелоперы в этом не уверены. По их мнению, себестоимость строительства в обоих случаях была бы сопоставима, но к стоимости питерского проекта придется приплюсовать инвестиционные обязательства по контракту с ВТБ как бывшим застройщиком и проблемы с грунтами. При этом рыночная стоимость квартир на набережной Европы прогнозировалась как одна из самых высоких в городе: от 200 тыс. до 600 тыс. рублей за квадратный метр. На рынке недвижимости считают, что переформатирование проекта строительства элитного коммерческого жилья на набережной Европы вызовет в Санкт-Петербурге дефицит предложения люксовых квартир и, соответственно, рост цен в этом сегменте.

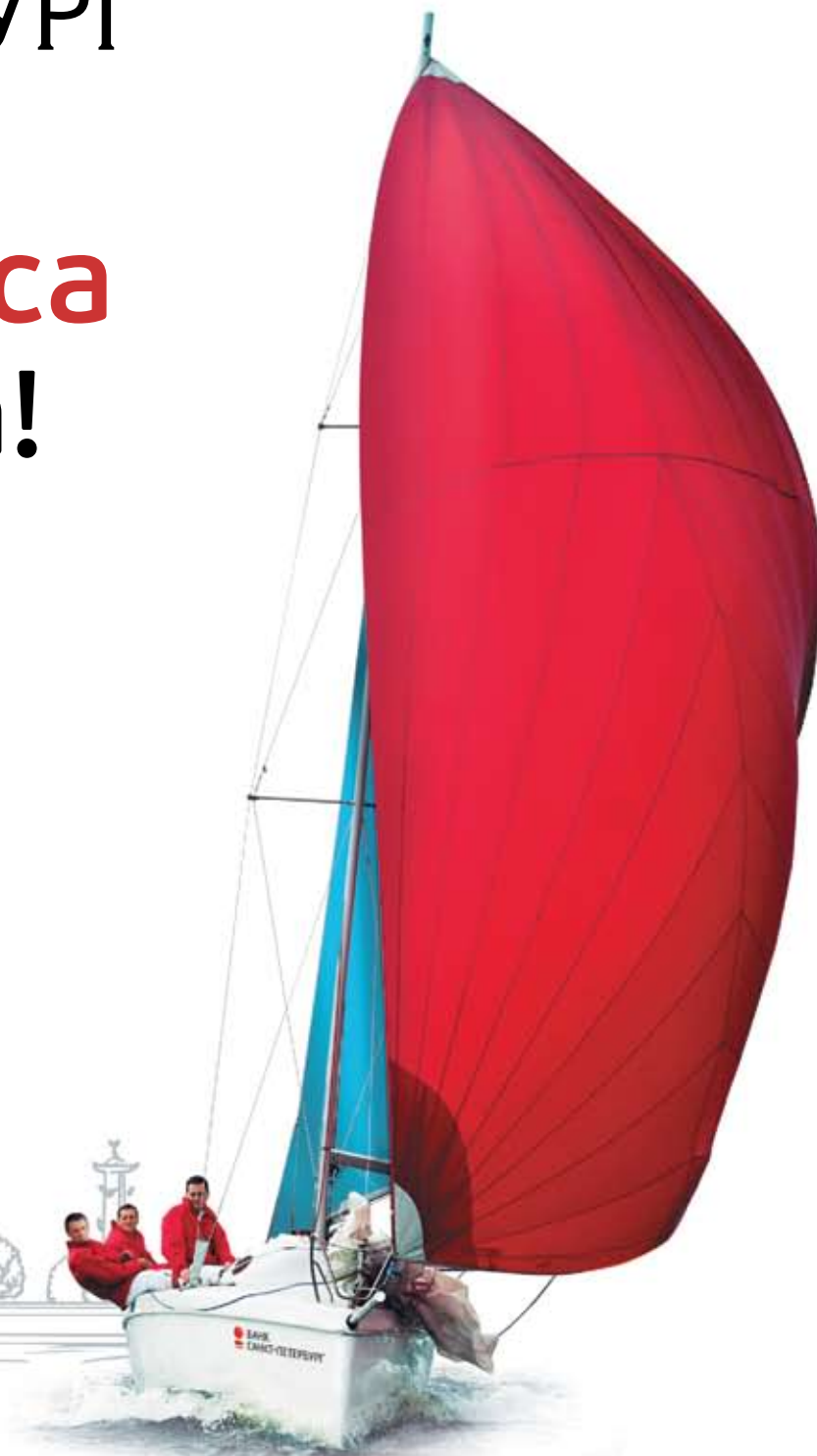
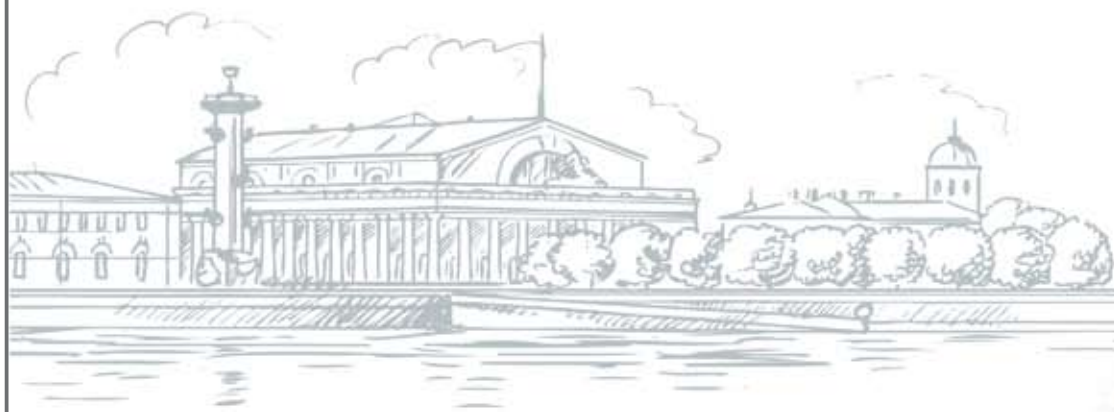
Предполагается, что строительство судебных штаб-квартир и переезд судей будет стоить ориентировочно 50 млрд рублей — примерно в десять раз больше, чем было потрачено на переезд в Петербург Конституционного суда. Деньги на это управделами президента Владимир Кожин рассчитывает получить за счет реализации имущества, которым суды располагают в Москве. Какие объекты и где именно планируется продавать, пока неизвестно. Это станет ясно после формирования специальной программы по оценке и реализации недвижимого имущества судов. Хотя господин Кожин заранее признался, что «полностью все расходы не окупятся». ➔ 18

ТЕНДЕНЦИЯ



Наполним паруса вашего бизнеса!

- выгодные ставки
- индивидуальный подход



кредитование
малого и среднего бизнеса

8 /800/ 555 5050
www.bspb.ru



ОАО «Банк «Санкт-Петербург».
Генеральная лицензия Банка России № 436 от 19.09.1997.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫХОДА ИЗ ПРОЕКТА ВТБ УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕ ИСКЛЮЧАЛИ ЕЩЕ В МАЕ ПРОШЛОГО ГОДА, КОГДА ПРЕДЛОЖЕНИЕ ГРАДОЗАЩИТНИКОВ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА И РАЗБИТЬ НА МЕСТЕ СНЕСЕННОГО ХИМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА ПАРК ПОДДЕРЖАЛО РУКОВОДСТВО КОМИТЕТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ И ТОРГОВЛИ

16 → По официальным данным, ВС занимает в Москве 50 541 кв. м (включая открытое в 2006 году здание ВС после реконструкции стоимостью \$100 млн), а административные здания судебного департамента при ВС — 10 028 кв. м. ВАС занимает восемь зданий общей площадью 20 021 кв. м. Численность судей ВАС и ВС почти в 20 раз больше, чем в Конституционном суде. Переезд начнется не раньше 2014 года, после того как для судей будут построены офисы и жилье. Но сначала управделами президента и ВТБ должны завершить переговоры об условиях передачи участка в федеральную собственность. В Росимущества подтвердили, что свои обязательства ВТБ практически полностью выполнил. Таким образом, реализация переезда высших судов на набережную Европы возможна либо при расторжении контракта с выплатой компенсаций инвестору, либо путем выкупа необходимых для работы судов, а также, возможно, проживания судей и сотрудников аппарата площадей.

ПРЕДУЧУВСТВИЯ НЕ ОБМАНУЛИ

Примечательно, что возможную заинтересованность ВТБ в выходе из проекта участники рынка не исключали еще в мае прошлого года, когда предложение градозащитников отказаться от реализации проекта и разбить на месте снесенного химического института парк поддержали глава комитета экономи-

ческого развития, промышленной политики и торговли Евгений Елин и руководитель комитета по государственному использованию и охране памятников Смольного Александр Макаров. Они обратились к губернатору с письмом, предложив отменить проект в рамках программы реконструкции исторического центра. Чиновник ссылаясь на то, что это позволит не только озеленить Петроградку, но и предотвратить транспортный коллапс. Однако учитывая, что в этом случае инвестору пришлось бы компенсировать затраченные миллиарды из бюджета, губернатор Георгий Полтавченко с этим не согласился. Через несколько дней господин Елин подал в отставку, но в октябре губернатору поступило очередное письмо против проекта ВТБ — на этот раз от экспертов по культурному наследию. Курирующий проект вице-президент ВТБ Александр Ольховский на слушаниях по этому поводу в питерском парламенте заявил, что инвестор «готов будет с экономической точки зрения отказаться от реализации проекта, поскольку он не несет существенной прибыли». Он подчеркнул, что для этого у властей должны найтись «свободные деньги», чтобы компенсировать ВТБ затраты по инвести-контракту.

Участники рынка отмечают, что продажа участка под застройку на нулевой стадии строительства всегда является наиболее выгодным вариантом для ин-

вестора, учитывая, что его капитализация после проведенных изыскательских и подготовительных работ существенно вырастает, а все риски, связанные со строительством и реализацией будущих площадей, перекладываются на нового владельца. В свою очередь, совмещение коммерческой и бюджетной застройки за счет вхождения «якорного собственника» в виде госорганов может оказаться привлекательным лишь при условии, что их размещение не потребует существенной корректировки существующего проекта.

В управделах президента обещают к февралю 2013 года представить президенту развернутый план проекта, который готовит специально созданная рабочая группа. Одновременно в закрытом режиме обсуждается возможность адаптации планировки территории, разработанной ВТБ «к новым задачам», включая строительство офисов для судей, жилья и социальной инфраструктуры. Проектировщик судебного квартала будет выбран по конкурсу после того, как решение будет официально оформлено и получит бюджетное финансирование. Под строительство Дворца танца предполагается привлечь внебюджетные средства.

Вместе с судами в Петербург переедут и подразделения Генпрокуратуры, отвечающие за обеспечение участия прокуроров в рассмотрении дел Верховным судом ориентировочной чис-

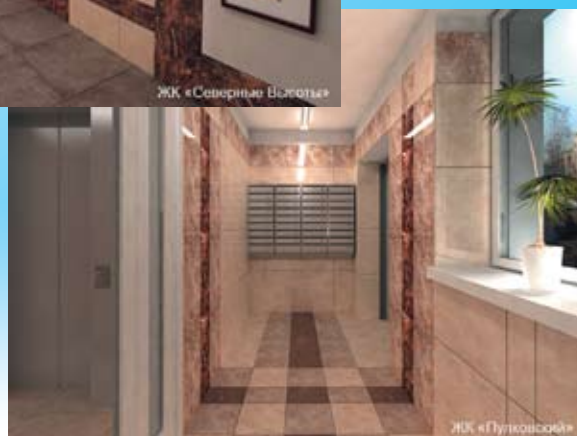
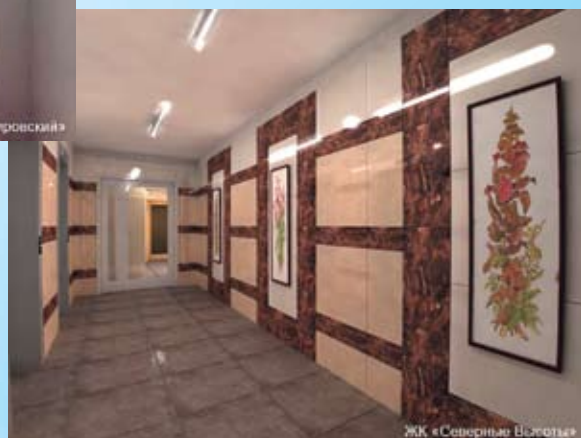
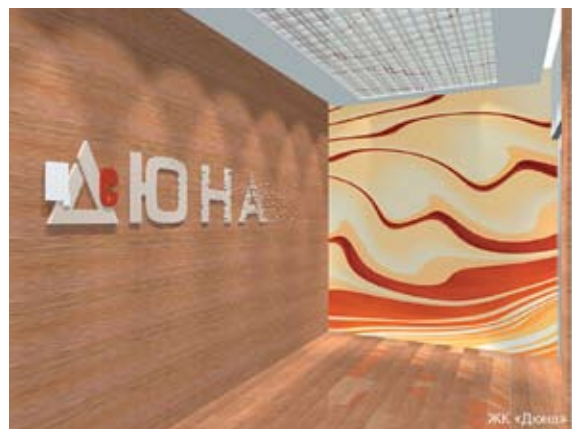
ленностью около 30–40 человек. Владимир Кожин сообщил, что прокуроры будут работать вахтовым методом в командировках. Тем не менее надзорное ведомство уже обратилось в Росимущество с просьбой подобрать для него здание в центре города площадью 2 тыс. кв. м. Из этого следует, что место для прокуроров на набережной Европы пока не зарезервировано. Рыночная стоимость необходимых помещений составляет около 350 млн рублей, однако размещение Генпрокуратуры может быть организовано и на «добровольно-принудительной» основе — за счет изъятия площадей у одного из государственных ведомств или передачи в безвозмездное пользование одного из предназначенных для продажи ликвидных объектов Минобороны.

Помимо «Набережной Европы» превращение Петербурга в судебную столицу затронет и один из главных городских архитектурных памятников — историческое здание Биржи на Васильевском острове, где разместится Дворец правосудия. Хотя выселение из этого здания Военно-морского музея власти до сих пор оправдывали желанием вернуть зданию «историческую функцию», обещая в нем Санкт-Петербургскую международную товарно-сырьевую биржу. Учитывая, что перестраивать интерьеры памятника запрещено, его планируется использовать под представительскую площадку и юридические форумы. ■

ОЦЕНИТЕ ПРЕИМУЩЕСТВА



НОВЫЕ ЕДИНЫЕ СТАНДАРТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ОСНАЩЕНИЯ ВСЕХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ



Приобретение квартир осуществляется
путём вступления в ЖСК и уплаты взносов.
Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации.



ЛУЧШАЯ КОМПАНИЯ
В СФЕРЕ
ЖИЛИЩНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА

Заказчик ЗАО «ЦДС»

Офисы в Санкт-Петербурге:

4-я Советская ул., д. 37а
тел.: 320 12 00

площадь Конституции, д. 2
тел.: 320 12 01

Выборгское ш., 5, корп. 1
тел.: 320 12 02

www.cds.spb.ru

реклама

ПАРАД ПРЕТЕНЗИЙ

ДЕВЕЛОПЕРСКОЕ СООБЩЕСТВО И ГОРОДСКОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО ПЕТЕРБУРГА ОКАЗАЛИСЬ В КОНФРОНТАЦИИ. ПЕРВЫЕ НЕДОВОЛЬНЫ ВСЕ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ НАГРУЗКОЙ ПО СОЗДАНИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ И «ЗАВИСАНИЕМ» ПРОЕКТОВ В ГОРОДСКИХ КОМИТЕТАХ, А ВТОРЫЕ УПРЕКАЮТ ДЕВЕЛОПЕРОВ В НЕКАЧЕСТВЕННОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И СВЕРХДОХОДАХ. В ХОДЕ ЕЖЕГОДНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ФОРУМА «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ. ВЗГЛЯД ПРОФЕССИОНАЛОВ», ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЬ», УЧАСТНИКИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА ПЕТЕРБУРГА И ПРЕДСТАВИТЕЛИ ГОРОДСКИХ КОМИТЕТОВ ВСТРЕТИЛИСЬ ЛИЦОМ К ЛИЦУ.

АНТОНИНА АСАНОВА



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ТЕМА ФАКТИЧЕСКОГО ТОРМОЖЕНИЯ ПРОЦЕССА УТВЕРЖДЕНИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ, ОСОБЕННО ВОЛНУЮЩАЯ В ЭТОМ ГОДУ СООБЩЕСТВО ДЕВЕЛОПЕРОВ, ОФИЦИАЛЬНО В ПРОГРАММЕ ФОРУМА ЗАЯВЛЕНА НЕ БЫЛА. ОДНАКО В ПЕРВЫЕ ЖЕ МИНУТЫ ПОСЛЕ НАЧАЛА ЕГО РАБОТЫ РЕЧЬ ПОШЛА ИМЕННО ОБ ЭТОМ

Тема фактического торможения процесса утверждения новых проектов, наиболее волнующая в этом году сообщество девелоперов, официально в программе форума заявлена не была. Однако в первые же минуты после начала его работы речь пошла именно об этом.

Позицию власти озвучил начальник управления градостроительного обоснования развития города комитета по градостроительству и архитектуре (КГА) Виктор Полищук. Нехватка утвержденных проектов планировок (ППТ) — это миф, заявил чиновник. Администрация уже утвердила свыше 360 проектов, покрывающих 27 тыс. га, это почти одна пятая площади города, тогда как еще 840 ППТ для площади 57 тыс. га сейчас находятся в стадии разработки, привел данные статистики господин Полищук.

«Проблематика лежит совершенно в другой плоскости, — заявил представитель КГА. — Одна из главных проблем — отсутствие

единого заказчика для групп девелоперов. Когда в контуре одного квартала встречаются три-четыре девелопера, невозможно договориться, кто первый построит квадратные метры, проведет инфраструктуру, при этом зачастую соцкультбыт перекладывается на плечи другого застройщика».

Кроме того, городские власти недовольны качеством строительства и среды обитания в новых проектах. Строители стараются «выдавить» по максимуму квадратных метров, заявил еще один присутствовавший на форуме представитель власти — главный архитектор Ленобласти Евгений Домрачев. Строительство кварталов высотой до 32 этажей на границе двух регионов без должного обеспечения транспортной, инженерной и социальной инфраструктурой он назвал вакханалией, а саму застройку — резервациями и трущобами.

В итоге, по словам чиновников, власти вынуждены идти на попятную. Правительство

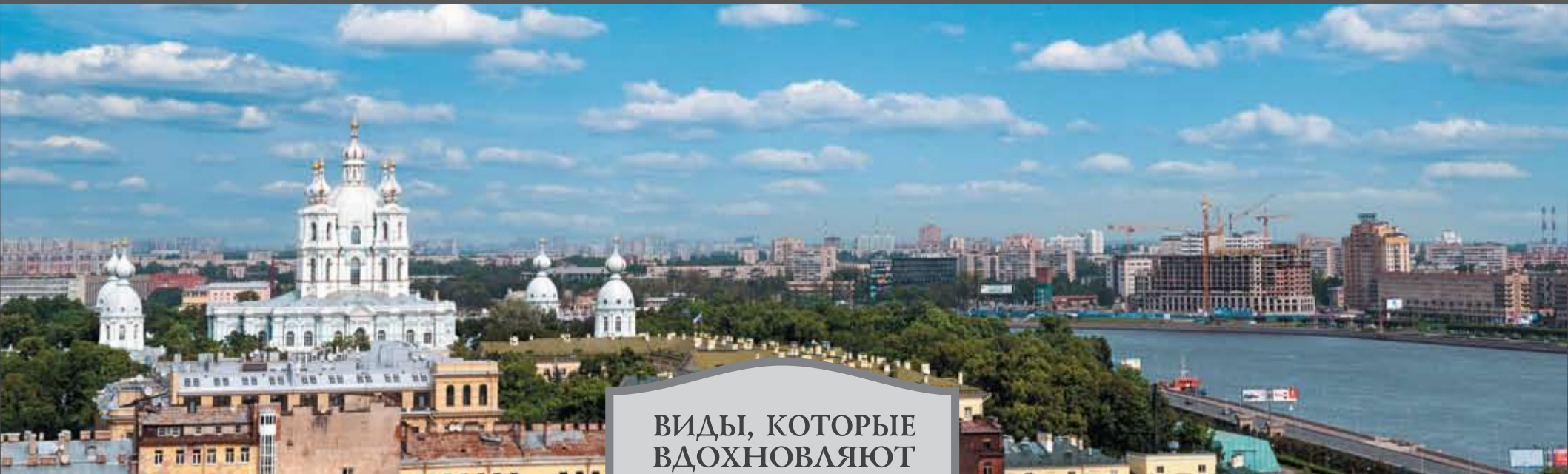
области принялось за отмену градпланов, выданных в Мурино, а КГА Петербурга разрабатывает новый перечень нормативов, которые будут регулировать наличие объектов социальной сферы в шаговой доступности от строящихся домов, а пока — отправляет неутвержденные ППТ на доработку. При этом снижение инвеститивности в строительной отрасли, происходящее из-за разработки новых подходов к строительству, может пойти городу на пользу, уверен Виктор Полищук.

Девелоперы выслушали аргументы чиновников без энтузиазма. В ответ управляющий партнер УК «Теорема» Игорь Водопьянов упрекнул чиновников в непоследовательности собственных решений. А генеральный директор «Ханса СПб Девелопмент» Олег Барков заявил, что жилье, построенное в соответствии с требованиями власти, окажется слишком дорогим для горожан.

«Девелоперы могут строить объекты любого качества, — пояснил господин Барков. — Все упирается в платежеспособный спрос. Как только стоимость квартиры переваливает за 100 тыс. рублей за квадратный метр, спрос падает в разы. Сегодня 85 процентов спроса на жилье сосредоточено в сегменте со стоимостью одного квадратного метра с отделкой не выше 80–85 тыс. рублей. Учитывая сегодняшние цены на землю, подключение к сетям, вы не сумеете за эти деньги создать очень качественный продукт».

«Рассчитывать на решение и жилищной проблемы, и проблемы инвестиций в инфраструктуру можно будет только после того, как вырастут доходы населения, — поддержал господина Баркова вице-президент Торгово-промышленной палаты Ленобласти Дмитрий Прокофьев. — А они, в свою очередь, могут вырасти только за счет развития бизнеса». → 23

Жизнь в стиле **RBI**



ВИДЫ, КОТОРЫЕ
ВДОХНОВЛЯЮТ

Вид из квартиры

9

этаж

НОВГОРОДСКАЯ УЛ. 23

скидка 12%*
при 100%-й оплате



Собрание

ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ
Большая Посадская, 12

Дом благородных семейств
«Собрание» — здесь создается
история, рождаются традиции,
строится будущее, которое из этих стен
уверенно шагает в большую жизнь.

УЛ. БОЛЬШАЯ ПОСАДСКАЯ, 12



Новелла
Дом на Черной речке

Дом на Черной Речке
«Новелла» — дом,
где все начинается.

УЛ. САВУШКИНА, 7



АЛЕКСАНДРИЯ
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
НОВГОРОДСКАЯ УЛ. 23

«Александрия» —
элитный жилой комплекс
в центре Петербурга, обращенный
фасадом к Смольному собору.

Дом построен

НОВГОРОДСКАЯ УЛ., 23

RBI

The art of real estate®

Санкт-Петербург, В.О.
Малый пр., 22, лит. А
БЦ «Соверен»

Тел:
(812)

320 7676 www.rbi.ru

ХОЛДИНГ RBI
основан в 1993 г.

Реклама. ООО «Новгородская». ООО «Прайм-Инвестмент». ЗАО «Северный город». Проектная декларация на сайте: www.rbi.ru
* Подробности акции на сайте: www.rbi.ru СРОИ-0006-2009-7825005179-С-3 от 11.02.2010 г.

НА МАКСИМАЛЬНЫХ ОБОРОТАХ

В ПРОШЛОМ ГОДУ АВТОЗАВОДЫ ПЕТЕРБУРГА ДОСТИГЛИ СВОЕГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МАКСИМУМА И ВЫПУСТИЛИ В 1,5 РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА, — 390 ТЫС. АВТОМОБИЛЕЙ. ТЕПЕРЬ РОСТ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА ПЕТЕРБУРГСКИЙ АВТОКЛАСТЕР ПРОДЕМОНСТРИРУЕТ НЕ РАНЬШЕ 2014 ГОДА, КОГДА ЗАВОДЫ РЕАЛИЗУЮТ ЗАЯВЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ ПО РАСШИРЕНИЮ МОЩНОСТЕЙ.

КРИСТИНА НАУМОВА

По данным агентства «Auto-Dealer-СПб», в прошлом году петербургские автозаводы Toyota, GM, Nissan и Hyundai выпустили 390 тыс. автомобилей, что в 1,5 раза больше, чем по итогам 2011 года. В ноябре автозаводы значительно нарастили объем производства и произвели 39,8 тыс. автомобилей, что на 32% превышает результат ноября 2011 года и является абсолютным рекордом месячного производства за всю историю петербургского автопрома.

ЛИДЕР ПРЕЖНИЙ Лидером по объему производства автомобилей в регионе по-прежнему является Hyundai, который по итогам года произвел порядка 220 тыс. автомобилей. Завод находится на пределе своих мощностей, однако о расширении мощностей пока речи не идет. Генеральный директор агентства «Auto-Dealer-СПб» Михаил Чаплыгин отмечает, что территория, которой владеет Hyundai, при желании позволит компании расширить завод до 400 тыс. автомобилей в год. «Все зависит от рынка, который этой осенью стабилизировался и пока не растет. В следующем году на заводе Hyundai, скорее всего, будет произведено не более 200 тыс. автомобилей, так как на рынок выйдут Chevrolet Cobalt и Nissan Almera, которые могут частично оттянуть спрос от продукции петербургского предприятия. Сейчас никто не готов с уверенностью сказать, что рынок будет сильно расти, соответственно, производственные планы у заводов могут пересматриваться прямо в течение следующего года», — говорит эксперт.

General Motors в 2012 году выпустил порядка 85 тыс., Nissan — 50 тыс. автомобилей. Все петербургские заводы, кроме Toyota, в прошлом году вышли на проектную мощность. Петербургский завод японского автоконцерна в 2012 году произвел чуть меньше 30 тыс. автомобилей, в то время как его проектная мощность составляет 50 тыс. автомобилей.

Доля петербургского автопрома в общем объеме российского производства легковых автомобилей стабилизировалась и достигла 20%. При сохранении нынешнего спроса на продукцию автозаводов города в Петербурге в 2013 году будет выпущено порядка 400–410 тыс. машин, тем самым рост производства по сравнению с прошлым годом составит до 5%, считает Михаил Чаплыгин.

Заметный рост объема производства автомобилей произойдет, по прогнозам экспертов, не ранее 2015 года, когда GM и Nissan увеличат объем производства — до 230 тыс. и 100 тыс. авто в год соответственно.

Вслед за автозаводами о расширении заявили производители автокомпонентов, такие как «Евродиск», Tenneco, Grupo Antolin. Компании «Орион», Inergy



ДОЛЯ ПЕТЕРБУРГСКОГО АВТОПРОМА В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ СТАБИЛИЗИРОВАЛАСЬ И ДОСТИГЛА 20%

Automotive Systems анонсировали создание новых производств по выпуску автокомпонентов. Кроме того, Toyota на своем заводе в Петербурге построит два цеха по производству штампованных деталей и пластиковых компонентов.

Серьезных прибавлений в автокластере пока не ожидается. Одно из самых ожидаемых в Петербурге и Ленобласти событий — подписание контракта с Fiat на строительство завода стоимостью 32 млрд рублей — так и не произошло. Компании предложили несколько участков в Петербурге и Ленобласти, но реакции не последовало. По мнению участников рынка, сделка, скорее всего, уже не состоится.

На четырех автомобильных заводах Петербурга выпускается десять моделей автомобилей: Chevrolet Cruze, Opel Astra, Nissan Teana, Nissan X-Trail, Nissan Murano, Infiniti FX, Infiniti M, Toyota Camry, Hyundai Solaris, Kia Rio. Из них пять — Solaris, Rio, Cruze, Astra и Camry — по итогам января — ноября 2012 года вошли в топ-25 наиболее продаваемых моделей автомобилей в России.

НИЖЕ ОЖИДАНИЙ По данным агентства «Auto-Dealer-СПб», в прошлом году в Петербурге было продано чуть более 204 тыс. новых легковых автомобилей, что на 7% больше, чем по итогам 2011 года. В результате рынок перешагнул порог в 200 тыс., но так и не достиг запланирован-

ных дилерами показателей в 220–240 тыс. проданных машин. В декабре 2012 года в городе продано 18 159 автомобилей, это на 26 машин больше, чем в декабре 2011 года. Впервые по результатам одного месяца в 2012 году лидером стал Ford.

Год начался с роста объема продаж на 31%. Затем последовал спад, который продлился до лета. В августе рынок продемонстрировал рост в 17%, после чего объем продаж снова начал снижаться. В октябре рост практически остановился. Под конец года произошло оживление, причина которому, по мнению участников рынка, — традиционные скидки дилеров. «Все дело в скидках, которые предоставляют дилеры. Некоторые компании продают себе в убыток, стараясь избавиться от стоков и получить бонусы от дистрибуторов. Но они таким образом обваливают рынок и приучают клиентов ничего не покупать без скидок. Кто будет покупать автомобили по обычной стоимости?» — переживает один из участников рынка, попросивший не указывать его имя.

Директор по маркетингу и продажам холдинга РРТ Андрей Ивойлов отмечает, что в четвертом квартале этого года дистрибуторы предоставляли беспрецедентные скидки на автомобили, чтобы продать стоки, которые сформировались на конец года. «Импортёры в начале года заложили значительную валютную разницу, и на конец года у них накопилась маржа, которой они поделились с рынком. Вопрос в

том, насколько они будут готовы делиться маржей в следующем году», — рассуждает господин Ивойлов. Он отмечает, что импортёры не скорректировали планы в минус и надеются на стабилизацию рынка или рост на 5%.

Директор по развитию бизнеса розничного направления ГК «Рольф» Владимир Мирошников не исключает, что в новом году придется продавать автомобили с еще большими скидками. «Импортёры переоценили рынок 2012 года. С сентября он стагнировал, однако запланированный объем был произведен. Но клиентской активности нет», — говорит господин Мирошников.

В течение первых трех месяцев прошлого года первую строчку по объему продаж занимал Nissan, но постепенно уступил позиции Kia и впоследствии — Volkswagen. Прошлогодний лидер продаж — Lada — в этом году показывал отрицательную динамику и тянул рынок вниз. В итоге марка опустилась на 7-е место, показав худшую динамику в топ-20. Вернуть себе лидирующие позиции в нынешнем году отечественному бренду вряд ли удастся, считают эксперты.

В конце года представители АвтоВАЗа встречались с петербургскими дилерами отечественного бренда и обсуждали варианты улучшения позиций Lada в городе. В числе предлагаемых мер звучали отдельная маркетинговая политика и развитие кредитных программ. ■

20 → «Мы планируем получать экономические расчеты и видеть по каждому проекту стоимость строительства, — все-таки настоял на позиции правительства города господин Полищук. — Только имея реальный расчет, можно заключать конкретные соглашения». В прошлом правительством города уже утверждалась рабочая смета строительства, вспомнил он.

РАЗРЕШЕНИЯ ТРИ ГОДА ЖДУТ Казалось бы, оградить девелоперов от нерешительности и избыточности требований региональной власти могла бы инициатива федерального правительства — 16 августа этого года им была утверждена «дорожная карта» в строительстве. Она предусматривает сокращение к 2018 году времени получения разрешения на строительство с 423 до 56 дней, а количества процедур — до 11. Однако, как ни парадоксально, застройщики приняли программу федеральной власти со скепсисом.

Сейчас в среднем по России для получения разрешения на строительство требуется пройти около ста процедур, рассказал вице-президент НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга» Алексей Белоусов. На это уходит порядка трех лет, а затраты застройщика на согласования в среднем достигают 25 млн рублей. Это выяснилось в ходе мониторинга наличия административных барьеров в строительной отрасли, проведенного Национальным объединением строителей в 2012 году.

«По нашим оценкам, в Петербурге существует около 120 процедур согласования строительных проектов, по их количеству мы находимся примерно на 50-м месте среди всех регионов России, — рассказал Алексей Белоусов. — Мы уже подготовили и направили в КГА, где разрабатывается законопроект о порядке подготовки проектов планировки, предложения, которые позволят сократить сроки получения разрешительной документации на 600–650 дней, а количество процедур — на 23–28 согласований».

«С моей точки зрения, каждая из существующих в строительной отрасли процедур согласования проекта логична и имеет тот или иной аналог в других странах, — неожиданно выступил против Олег Барков. — Но в России они плохо администрированы — выполняются долго, непрофессионально и сопряжены с коррупцией».

Сокращение административных барьеров может отразиться на безопасности строящихся зданий, поддержал господина Баркова президент Ассоциации экспертиз строительных проектов Станислав Логунов.

«Давайте соблюдать хотя бы 100 процедур, — в свою очередь призвал правительство Игорь Водопьянов. — Сейчас происходит полное игнорирование текущего законодательства».

Кроме того, «дорожная карта» предусматривает и развитие инструментов страхования. Между тем практика их грамотного применения на рынке девелопмента практически отсутствует. Самая острая проблема, с которой сталкиваются страховые компании, — невнимательность застройщиков к условиям страхования в договорах подряда и отсутствие профессионального контроля над соблюдением этих требований подрядчиками, говорит заместитель директора Северо-Западной дирекции СК «Альянс» Юрий Волков. «В большинстве случаев требования, которые заказчик предъявляет к исполнителям работ, мягко говоря, поверхностные, — объясняет он. — Из-за этого во многих ситуациях не избежать проблем с по-

лучением страховой выплаты — какие требования, такие и договоры страхования».

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ БЕЗ БУДУЩЕГО По данным Росстата, уровень износа основных фондов в России по итогам 2011 года практически достиг 48%. При этом площадки «браунфилд» на уже существующих предприятиях практически исчерпаны, рассказали эксперты. Соответственно, спрос на площадки в индустриальных парках должен бы возникнуть естественно. Однако взрывного развития таких площадок пока не происходит. И дело не только в долгих сроках окупаемости таких проектов при практически отсутствующей господдержке.

«Мы ведем переговоры примерно с двумястами потенциальными резидентами в год, — рассказал директор по коммерческой недвижимости «ЮИТ Лентек» Максим Соболев. — Однако компании не готовы инвестировать в частные индустриальные парки». Стоимость строительства нового предприятия, учитывая приобретение земли, составляет около €1,5 тыс. за квадратный метр, говорит господин Соболев. Это значительно больше, чем можно выручить от продажи сопоставимой по размерам площадки в одном из спальных районов Петербурга.

С другой стороны, региональные власти зачастую способны предоставлять резидентам государственных индустриальных парков значительные преференции и гораздо успешнее привлекать производителей. «Понятно, что на государственных территориях цены значительно ниже, — согласен руководитель инвестиционного департамента «ВТБ-Девелопмент» Александр Паршуков. — Хотя, как показывает практика, государство может предложить землю бесплатно, но не выполнить обязательство по строительству дорог и сетей». «Инвестиции должны быть государственными, управляющая компания — частной», — делает вывод Максим Соболев.

Однако к работе механизма государственно-частного партнерства участники рынка относятся скептически. «К сожалению, в России по механизму ГЧП в основном реализуются только крупные инфраструктурные проекты, — говорит советник Mannheimer Swartling Майя Петрова. — И реализуются только потому, что есть политическая воля».

«На сегодняшний день государственно-частное партнерство — это один из существующих законных, но сомнительных способов приватизации государственного и муниципального имущества без торгов», — добавляет руководитель практики недвижимости и строительства «Пепеляев Групп» Елена Рыжкова.

Тем более что для развития такого варианта ГЧП нужны не только политическая воля местных властей и экономический рост региона, но и соответствующий уровень разработанности законодательства.

«На уровне федерального законодательства профильного регулирования развития индустриальных парков и технопарков нет, — констатирует старший юрист DLA Piper Оксана Деревянко. — А разрозненность законодательства всегда является сдерживающим фактором для привлечения иностранных инвесторов».

«Законодательного регулирования индустриальных парков не существует, оно только формируется», — согласен господин Соболев. Между тем развитие индустриальных парков могло бы быть выгодно не только для предприятий и девелоперов, но и для государства, способствуя приходу в регион инвесторов и выводу промышленных предприятий из центра Петербурга. ■

ТОРГОВЛЯ СНОВА БЬЕТ РЕКОРДЫ

В 2012 ГОДУ В ПЕТЕРБУРГЕ БЫЛО ВВЕДЕНО ПРИМЕРНО 340 ТЫС. КВ. М ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ЭТО ПОЧТИ В ПОЛТОРА РАЗА ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛИ ПРЕДЫДУЩЕГО ПЕРИОДА. В НЫНЕШНЕМ ГОДУ ОЖИДАЕТСЯ ЕЩЕ БОЛЬШЕЙ ВВОД ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ — ОН СТАНЕТ РЕКОРДНЫМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ. РОМАН РУСАКОВ

Сегодня, по подсчетам АРИН, объем качественной торговой недвижимости в городе составляет порядка 3,6 млн кв. м. «Наиболее крупным открытием прошлого года стал ТЦ „Питерленд“, площадью около 80 тыс. кв. м», — рассказывает Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН. Приморский район, таким образом, только укрепил свои лидерские позиции по количеству торговых площадей. На втором месте Московский район, на третьем — Выборгский.

Директор по развитию A&A Group Светлана Ким среди других крупных открытий отмечает торговые центры «Международный», «Аура», «Электра», «Космос», гипермаркет «К-Руока». Одним из наиболее значи-

мых событий стало открытие ДЛТ после длительной реконструкции.

«Это стало толчком к активизации операторов премиум-класса в нашем городе, — отмечает Екатерина Лапина. — На территории Большой Конюшенной продолжается формирование бутиковой зоны, где собраны многие представители операторов этого класса. Оживление, скорее всего, ожидает и прилегающую часть Невского проспекта».

Ставки на аренду площадей в торговых комплексах по итогам 2012 года выросли в среднем на 5–10%. Сегодня средняя ставка в зависимости от класса и локации объекта составляет 1,9–3,6 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. «Рост арендных ставок обусловлен в первую очередь условиями ежегодной индексации, прописанными в договорах аренды. → 31



Искусство находить решения

Интеграция связи для Вашего бизнеса

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



ДОЛГ ЗАЛОГОМ КРАСЕН

НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ НАКОПЛЕНЫ БОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ «НЕПРОСУЖЕННОЙ» ЗАДОЛЖЕННОСТИ, ПОЭТОМУ ПРОБЛЕМАТИКА ВЗЫСКАНИЯ ДОЛГОВ В СУДЕБНОЙ И ДОСУДЕБНОЙ СТАДИИ СЕЙЧАС ОСОБЕННО АКТУАЛЬНА, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. КОЛЛЕКТОРЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ БАНКОВСКОГО СООБЩЕСТВА ОБСУДИЛИ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ВЗЫСКАНИИ ДОЛГОВ, В РАМКАХ КРУГЛОГО СТОЛА, ОРГАНИЗОВАННОГО АГЕНТСТВОМ ПО ВЗЫСКАНИЮ ДОЛГОВ «ФИЛБЕРТ» И ИД «КОММЕРСАНТЬ».

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Проблематика обращения взыскания на залог сейчас очень актуальна. Залог — это один из немногих институтов, который позволяет кредитору удовлетворить свои требования, отмечает Андрей Иванов, генеральный директор агентства по взысканию долгов «Филберт». Основные трудности, по его словам, возникают с установлением начальной продажной стоимости. «Эта проблема была особенно актуальной пару лет назад, когда банки еще до кризиса выдали большой объем ипотечных кредитов под залог недвижимости, оценивая ее по рыночной стоимости на тот момент. В период кризиса рыночная стоимость недвижимого имущества существенно уменьшилась, однако при обращении взыскания на залоговое имущество судебные органы в большинстве случаев руководствовались докризисной оценкой имущества. Требование кредитора об установлении начальной продажной стоимости в размере ликвидационной оставалось неудовлетворенным, несмотря на то, что последняя лучше отражает интересы сторон и сокращает сроки реализации объекта недвижимости. В основном из-за невозможности реализации залога вследствие завышенной стоимости банкам приходилось брать на баланс не реализованное залоговое имущество, а потом реализовывать его с убытком для себя», — рассказывает Андрей Иванов.

«В действующей редакции ФЗ „Об ипотеке“ начальная продажная стоимость устанавливается в размере 80 процентов от рыночной стоимости, что гораздо больше соответствует интересам кредиторов. В феврале 2011 года Высший арбитражный суд (ВАС) издал постановление о возможности изменения начальной продажной стоимости при соблюдении нескольких условий: необходимо дожидаться несостоятельности первых публичных торгов, доказать уменьшение рыночной стоимости имущества за период реализации. Указанное судебное постановление значительно облегчило жизнь залоговым кредиторам. К несчастью, не все суды общей юрисдикции читают то, что пишет ВАС, и не обязаны исполнять эти разъяснения, поэтому отрицательная практика по изменению начальной продажной стоимости залогового имущества и сегодня существует», — отмечает господин Иванов.

ПРАВИЛО, РАБОТАЮЩЕЕ ТОЛЬКО В МЕГАПОЛИСАХ Судебное производство, как правило, растягивается на 1,5–2 года. За это время оценка предмета залога будет далека от рыночной, говорит Александр Альхимович, директор департамента безопасности инвести-

онного банка «КИТ Финанс». А тезис о том, что стоимость недвижимости за это время вырастет, верен только для мегаполисов. Это правило не работает в регионах, где цены на недвижимость еще далеки от докризисных, поясняет господин Альхимович.

Участники дискуссии заявили о необходимости выступить с законодательной инициативой для изменения порядка оценки предмета залога, но в ее успешности пока сомневаются.

«Законодательные инициативы в этой области выдвигать сложно, так как потребитель у нас априори считается слабой стороной. Единственный механизм, с помощью которого можно достичь своей цели, — это добиваться в суде установления приемлемой продажной цены. Можно попытаться уже во время процесса провести „быструю“ оценку, которая устроит банк и которой поверит суд», — считает Максим Битюков, начальник отдела по ведению административных и налоговых споров инвестиционного банка «КИТ Финанс».

«Для того чтобы банку выгодно провести процесс обращения взыскания на предмет залога, мы заявляем наши требования, исходя из той стоимости залога, которая существовала на момент кредитования. Затем мы обязательно делаем оценку, обеспечив себе доступ в квартиру, получив обеспечительные меры суда и исполняя их через службу судебных приставов. Таким образом, весь процесс занимает где-то 1,5 года. Мы принимаем на баланс примерно два объекта в неделю, и проблем с их реализацией нет», — делится опытом Алексей Андреев, директор дивизиона проблемных активов Балтийского банка.

«У нас есть опыт изменения начальной продажной стоимости накануне судебного решения в рамках диалога с судом. Мы просто вносили уточнения на основании экспертного заключения без доступа в заложенное имущество. Должника уведомляли о необходимости обеспечить доступ, и в случае отсутствия ответа такого уведомления было достаточно», — рассказывает Нина Боер, руководитель петербургского офиса адвокатского бюро «Семеняко, Гриб и партнеры».

«Рыночная стоимость, как правило, на 15–25 процентов выше ликвидационной. А в работе с оценочными компаниями есть масса подводных камней. К примеру, их практически невозможно привлечь к ответственности в случае ошибки», — говорит Александр Альхимович.

ПРОБЛЕМНЫЕ ТОЧКИ Константин Лебедев, доцент кафедры коммерческого

права юридического факультета СПбГУ, поинтересовался у коллег, есть ли практика рассмотрения таких дел в третейских судах и возможно ли ее успешно использовать. А также спросил, решило ли бы проблему взыскания долгов появление частной службы судебных приставов.

«Сама идея третейского суда — хорошая, так как сроки рассмотрения дел там значительно короче, чем в судах общей юрисдикции и в арбитражных судах. Однако со стороны общества существует недоверие к третейским судам. Я не знаю ни одного такого суда, способного выступить арбитром, с которым согласились бы потребитель, Роспотребнадзор, банковское сообщество и коллекторские компании», — прокомментировал Максим Богомолов, директор по развитию агентства по взысканию долгов «Филберт».

Нина Боер уточнила, что в законе о третейских судах есть прямой запрет на включение третейской оговорки в договор присоединения, поэтому Роспотребнадзор совершенно обоснованно запрещает банкам и другим организациям включать в договоры с физическими лицами третейские оговорки. Хотя создание такого суда для коммерческих заемщиков было бы довольно полезным, отмечает госпожа Боер.

Кредитные организации все же используют механизм третейского разбирательства. Возможно, это не известно широко, но в кредитную документацию с корпоративными клиентами третейские оговорки включаются, поясняет Дарина Биушкина, начальник отдела юридического управления Северо-Западного банка Сбербанка России.

«В настоящее время существуют некоторые препятствия для введения этой практики в отношении физических лиц. Но пока у нас не возникает существенных проблем по взысканию задолженности с заемщиков — физических лиц и в судах общей юрисдикции. Не все выходит в судебную плоскость, банк идет навстречу заемщикам. К примеру, используется схема реструктуризации проблемных активов», — говорит госпожа Биушкина.

«Что касается частной службы судебных приставов, то разговоры о ее создании в органах власти ведутся. Их появление станет возможным только после того, как с профессиональными взыскателями начнет работать налоговая служба и другие государственные органы», — считает Александр Федоров, руководитель отраслевого отделения коллекторских агентств ФМОС «Деловая Россия».

Андрей Иванов поддерживает инициативу создания частной службы судебных приставов, потому что сегодня, по его мнению, этот государственный институт работает только на 15%.

«Чтобы существующая служба судебных приставов работала нормально, необходимо решить вопрос экономической мотивации ее сотрудников», — говорит Максим Битюков.

Участники заседания круглого стола обозначили еще одну проблему — переход права собственности на залог. «Текущее законодательство говорит, что оснований для прекращения залога у нас нет. Однако на практике мы видим, что суды общей юрисдикции, как и арбитраж, в значительном большинстве учитывают аспект добросовестного приобретения имущества третьим лицом. Верховный суд говорит, что залог сохраняется. Высший арбитражный суд говорит в одном из своих постановлений, что не может быть обращено взыскание на заложенное движимое имущество, возмездно приобретенное у залогодателя лицом, которое не знало и не должно было знать, что приобретаемое им имущество является предметом залога. Все это вносит неразбериху в указанные отношения», — сетует Андрей Иванов.

КУДА ИДИТИ СУДИТЬСЯ? В 2006–2007 годах, когда был бум кредитования, банки активно пользовались договорной подсудностью. Сейчас ситуация изменилась, и некоторые банки уже отказались от включения в кредитные договоры договорной подсудности, для того чтобы не иметь проблем с Роспотребнадзором, отмечает Максим Богомолов.

«Есть проблема обращения взыскания на недвижимое имущество. Суды иногда говорят, что требование об обращении взыскания на залоговое имущество является спором о праве на имущество, и его необходимо рассматривать по месту нахождения этого имущества. Банкам-кредиторам, конечно, удобнее судиться по договорной подсудности», — рассказывает Андрей Иванов.

«Розничные банки могут пойти по пути судебных приказов и прописывать в договорах условия выдачи судебного приказа. В настоящее время некоторые банки указывают в договорах конкретные суды, которым подсуден спор из такого договора, несмотря на то, что простое перечисление этих судов занимает несколько страниц», — говорит Максим Битюков.

Нина Боер считает, что нужно говорить о том, что такая неопределенность подсудности противоречит интересам всех участников судопроизводства, по-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

УЧАСТНИКИ ДИСКУССИИ ЗАЯВИЛИ О НЕОБХОДИМОСТИ ВЫСТУПИТЬ С ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ИНИЦИАТИВОЙ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ ПОРЯДКА ОЦЕНКИ ПРЕДМЕТА ЗАЛОГА, НО В УСПЕШНОСТИ ЭТОЙ ИНИЦИАТИВЫ ПОКА СОМНЕВАЮТСЯ

тому что никто не знает, где ему на самом деле нужно судиться.

«Есть п. 37 постановления пленума ВС РФ от 19.06.2012 № 13, в котором говорится, что решение, вынесенное судом с нарушением правил подсудности, незаконно, что в любом случае является основанием для его отмены. Теперь у недобросовестного заемщика появился еще один юридический «крючок», на основании которого он может отменить решение суда», — предостерегает господин Битюков.

Участники дискуссии также обсудили проблему подведомственности требований кредитора к поручителю — физическому лицу по долгу юридического лица.

«Раньше я не встречал ситуации, когда спор к физическому лицу мы рассматривали в арбитражном суде. Первую весть об этом мы получили в прошлом году. Обоснованием было то, что новый собственник приобретал автомобиль для систематического извлечения прибыли от экономической деятельности», — рассказывает Андрей Иванов.

«Существует две тенденции. Несмотря на то, что ВАС последовательно

пытается рассматривать все экономические споры самостоятельно, не отдавая на откуп судам общей юрисдикции, сейчас активно идут разговоры о том, чтобы максимально исключить физлиц, которые не являются индивидуальными предпринимателями, из споров, рассматриваемых в системе арбитражных судов», — пояснил Кирилл Саськов, партнер, руководитель корпоративной и арбитражной практики юридической компании «Качкин и партнеры».

ПЕРСПЕКТИВЫ ЦЕССИИ «Летом Верховный суд принял постановление пленума, в проекте которого сначала говорилось, что уступка прав требования от кредитной организации, имеющей лицензию некредитной организации, не предусмотрена законом о защите прав потребителей. Банковское сообщество и АИЖК возразили, и появилась оговорка, что если стороны не договорились между собой в кредитном договоре о том, что такая уступка третьему лицу, не имеющему лицензию, будет возможна с согласия заемщика. Большинство банков начали включать такую оговорку в свои кредит-

ные договоры. Как показала практика, в некоторых судах эта оговорка не спасает», — обрисовал ситуацию Максим Богомолов.

«Это типичный случай для нашей юридической практики последних лет, когда неправовые вещи пытаются отрегулировать на уровне высших судебных инстанций, причем одна судебная инстанция противоречит другой. 146-е письмо ВАС РФ однозначно говорит о том, что уступать можно и согласие должника для этого не требуется. Летом выходит постановление пленума ВС РФ, в котором говорится, что поскольку законом не предусмотрена возможность уступки, то уступать нельзя. Принятая ВС РФ оговорка «как бы» позволяет уступку прав требования, но, к сожалению, при разрешении судом общей юрисдикции конкретного спора о взыскании, все не так однозначно. Возникает потребность в замене типовых условий кредитных договоров, где более подробно следует прописывать, кому и при каких условиях банком может быть уступлено право требования по конкретной закладной или кредиту», — рассуждает Максим Битюков.

Александр Федоров настроен оптимистично и считает, что, несмотря на сложности, цессия будет развиваться. Позиция прогосударственных банков заключается в том, что надо работать с коллекторами, поясняет эксперт.

«Я вашего оптимизма не разделяю. Банковские коллекторы, по сути, могут быть лишены части рынка. Теперь коллекторским агентствам нужно закладывать в ставку не только процент на фактическую невозможность взыскания, но и процент на тот риск, что некое число заемщиков могут на основании решения суда указать, что условия о передаче права требования к ним признаны ничтожными как противоречащие закону о защите прав потребителя», — говорит господин Битюков.

«Наши коллеги в Сибири нашли выход из этого положения. Они подали иск на банк о признании договора с банком недействительным, так как в нем отсутствуют как раз те аспекты, на которые ссылается Роспотребнадзор. Суд вынес решение, что договор действителен. И сейчас признать этот договор недействительным практически невозможно», — предлагает вариант решения проблемы Максим Богомолов. ■

МОБИЛЬНЫЙ МИЛЛИОН

РЫНОК МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА В ПЕТЕРБУРГЕ ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА ВЫРОС НА ЧЕТВЕРТЬ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ЧУТЬ БОЛЬШЕ МИЛЛИОНА ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА.

МАРИНА ЗЫРЯНОВА

По словам генерального директора компании «Рустелеком» Юрия Брюквина, если до 2012 года операторы беспроводного интернета одновременно продавали USB-модемы и контракты на пользование интернетом, то в 2012 году рынок USB-модемов был перенасыщен и операторы продавали уже только контракты на интернет. «Рынок растет по трафику и количеству абонентов, однако дешевеет по стоимости предоставления услуг. Поэтому качество сервиса начинает ухудшаться», — говорит он.

В настоящее время услуги беспроводного интернета в Петербурге предоставляют «Мегафон», МТС, «Билайн», «Теле 2», «Скайлинк», Yota. Участники рынка отмечают, что рост потребления услуг передачи данных в 2012 году произошел, в том числе, за счет роста пользования мобильными устройствами (смартфонами, планшетами), а также в связи с распространением технологий m2m. И эта тенденция станет ключевым драйвером развития операторов связи на ближайшие несколько лет.

«На сегодняшний день сформировались пул абонентов, которые пользуются USB-модемами, и пул абонентов, которые пользуются мобильными устройствами. Для всех этих категорий компании-операторы разработали большое количество тарифных планов, которые отличаются скоростью передачи данных, объемом скачиваемой информации, — рассказал гендиректор аналитического агентства Telecomdaily Денис Кусков. — В настоящее время проникновение смартфонов в России составляет около 24 процентов, их доля в общих продажах мобильных телефонов — около 30 процентов».

Как отметили в компании МТС, доля смартфонов в общих продажах мобильных телефонов в розничной сети МТС в России в количественном выражении в третьем квартале 2012 года составила 27,3%, в денежном выражении — увеличилась до 65%, что на 6,2 и 13,3% соответственно больше значений за аналогичный период прошлого года. Продажи смартфонов наиболее активно растут в низком и среднем ценовых сегментах. Максимальный рост за год (третий квартал 2012 года к третьему кварталу 2011 года) продемонстрировали смартфоны в ценовом диапазоне до 5 тыс. рублей (рост на 10,1%), а также смартфоны в ценовом сегменте до 15 тыс. рублей (рост за год на 8,1%).

По состоянию на октябрь 2012 года проникновение смартфонов в сети МТС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области превышает 30%, при этом мобильным доступом в интернет с телефона пользуются более 20% абонентов МТС в этом регионе, что свидетельствует о большом потенциале развития этого сегмента для оператора. В целом более 35% абонентов МТС в Петербурге и Ленинградской области являются пользователями услуг передачи данных.

На рынке связи для бизнеса также наблюдается существенный рост потребле-



УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО РОСТ ПОТРЕБЛЕНИЯ УСЛУГ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ В 2012 ГОДУ ПРОИЗОШЕЛ, В ТОМ ЧИСЛЕ, ЗА СЧЕТ РОСТА ПОЛЬЗОВАНИЯ МОБИЛЬНЫМИ УСТРОЙСТВАМИ

ния услуг передачи данных. Количество сим-карт, подключенных корпоративными клиентами МТС на дата-тарифы, за год удвоилось. M2m, одно из новых направлений передачи данных, находится на подъеме и также является источником дополнительных доходов. К концу третьего квартала 2012 года число сим-карт МТС, используемых компаниями Санкт-Петербурга для передачи данных между устройствами, выросло в полтора раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Как итог, объем трафика передачи данных в сегменте b2b увеличился в третьем квартале 2012 года относительно аналогичного периода 2011 года на 150%.

«В целом трафик передачи данных в мобильных сетях МТС в Петербурге и Ленинградской области увеличился в тре-

тьем квартале 2012 года по сравнению с третьим кварталом предыдущего года более чем в два раза. Чтобы обеспечить все растущие потребности клиентов, МТС на постоянной основе ведет работу по увеличению скоростей передачи данных в сети 3G, расширению ее пропускной способности, переводу сетей на IP», — рассказали в компании МТС.

В 2011 году МТС начала перевод оборудования сети 3G в Северо-Западном регионе на технологию HSPA+ с максимальной скоростью передачи данных до 21 Мбит/с. Сейчас HSPA+ поддерживает более 90% базовых станций МТС в Санкт-Петербурге. В середине ноября МТС объявила о завершении первого этапа проекта модернизации базовых станций в Санкт-Петербурге по технологии DC-HSPA+. Проведенные работы позволили увеличить максималь-

ную скорость передачи данных в сети 3G МТС в два раза — до 42 Мбит/с. Эту технологию поддерживает целый ряд мобильных устройств (прежде всего это новейшие смартфоны и планшеты). К началу 2013 года МТС планирует запустить технологию DC-HSPA+ на половине своих базовых станций в городе.

Как отметили в компании Smart Telecom, беспроводным доступом в интернет среди корпоративных клиентов пользуются предприятия малого и среднего бизнеса, позволяющего вести деятельность без привязки к офисному помещению, либо частные предприниматели, не имеющие постоянного офиса. «У данных клиентов спрос на услугу беспроводного интернета очень высок, несмотря на все еще существующие проблемы с качеством этой услуги», — подчеркнули в компании. ■

СТРАХОВЩИКИ ПОДНИМУТСЯ НА ЛИФТАХ

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОПАСНЫХ ОБЪЕКТОВ (ОПО), ВСТУПИВШЕЕ В СИЛУ В ПРОШЛОМ ГОДУ, ПОКА НЕ ОХВАТИЛО ВСЕГО РОССИЙСКОГО РЫНКА, НО УЖЕ СТАНОВИТСЯ РАБОТАЮЩИМ МЕХАНИЗМОМ. С 2013 ГОДА ЗАКОН РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА ОБЪЕКТЫ, ФИНАНСИРУЕМЫЕ ИЗ ГОСБЮДЖЕТА, В ТОМ ЧИСЛЕ ЛИФТЫ. А ЭТО ОСОБЕННО АКТУАЛЬНО ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА, ГДЕ ЭКСПЛУАТИРУЕТСЯ ПРИМЕРНО 32 ТЫС. ЛИФТОВ, ИЗ КОТОРЫХ 37%, ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ВЫРАБОТАЛИ НОРМАТИВНЫЙ СРОК СЛУЖБЫ. В ЦЕЛОМ РОСТ ПРЕМИЙ ПО РЫНКУ ОПО В РОССИИ ПРОГНОЗИРУЕТСЯ НА УРОВНЕ 20%. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

По итогам 2012 года свою ответственность застраховали 60–70% владельцев опасных объектов, оценивают страховщики, и в Санкт-Петербурге ситуация похожая. Предварительные данные Национального союза страховщиков ответственности (НССО) за девять месяцев показывают, что застраховано порядка 60,82% ОПО, 36,27% ГТС и 52,37% — АЗС. «После вступления закона в силу стало очевидно, что рынок несколько переоценен, существует много давно недействующих объектов, владельцы которых сейчас снимают их с баланса и выводят из реестра Ростехнадзора. Остаются компании, которые пока по тем или иным причинам не застраховали объекты, подпадающие под действие закона, а для ряда объектов закон еще не вступил в силу», — говорит Дмитрий Куксинский, заместитель по корпоративному страхованию директора филиала «Росгосстрах» в Петербурге и Ленобласти.



К НАЧАЛУ ОКТЯБРЯ 2012 ГОДА БЫЛИ ЗАФИКСИРОВАНЫ 74 АВАРИИ НА ОПАСНЫХ ОБЪЕКТАХ, В КОТОРЫХ ПОСТРАДАЛИ 204 ЧЕЛОВЕКА

По оценкам НССО, общая величина начисленной премии составляет по состоянию на октябрь 2012 года чуть более 8,5 млрд рублей, тогда как при стопро-

центном охвате рынка она, по оптимистичным прогнозам, должна достигать 15 млрд рублей, отмечает гендиректор страхового общества «Помощь» Алек-

сандр Локтаев. На Северо-Запад приходится порядка 9% российского рынка ОПО, в том числе на Петербург — 4%, оценивает Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона «Ренессанс-страхование».

Несмотря на то, что еще далеко не все опасные объекты застрахованы, закон начал действовать и доказал свою социальную ориентацию, отмечают участники рынка. К началу октября 2012 года в информационной системе НССО были зафиксированы 74 аварии на опасных объектах, в которых пострадали 204 человека. Сумма заявленных убытков составила 60,8 млн рублей. Уже проходят выплаты — страховщики за девять месяцев успели выплатить 12,2 млн рублей. В настоящий момент о причиненном имущественном вреде заявило порядка 20% пострадавших. → 33

ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ ИНТЕРНЕТ ДАТА-ЦЕНТР ТЕЛЕФОНΙΑ IPTV

WestCall TELECOMMUNICATIONS

16 лет на рынке телекоммуникаций

WestCall TELECOMMUNICATIONS

16 лет на рынке телекоммуникаций

(812 495) 647 00 11

WWW.WESTCALL.RU

Cartier



Новая Коллекция **TANK ANGLAISE**

«СЕЙЧАС МЫ СЕБЯ ЧУВСТВУЕМ КАК ПОКУПАТЕЛИ НОВОЙ МАШИНЫ»

по результатам прошлого года доля розничного портфеля впервые в истории банка «Санкт-Петербург», который исторически является корпоративным, превысила 10%. Об амбициозных планах на розничном рынке и оптимизации внутренних процессов банка корреспонденту ВГ Марине Акатовой рассказал заместитель председателя правления банка «Санкт-Петербург» Константин Баландин.

BUSINESS GUIDE: За последние два года банк «Санкт-Петербург» сильно изменился: был проведен ребрендинг, внедрены новые IT-решения, начата диверсификация портфеля. Как в связи с этим сегодня себя чувствует банк? Как вы оцениваете итоги 2012 года?

КОНСТАНТИН БАЛАНДИН: Несмотря на объемы созданных резервов по проблемным кредитам, банк завершил год с прибылью — по предварительным оценкам, она составит порядка 1,6 млрд рублей, активы — около 350 млрд рублей.

Откровенно говоря, нельзя назвать прошедший год самым удачным в нашей жизни. Но в прошедшем году мы многого добились в реализации стратегии развития и тех задач, которые перед собой ставили. Мы много работали с качеством услуг и информационными технологиями, нашим брендом. Банк сейчас выглядит совершенно иначе, и мы довольны результатом.

BG: Стратегия предполагала диверсификацию портфеля, в том числе активное развитие розницы?

К. Б.: В прошлом году завершилось создание платформы для развития розничного бизнеса, благодаря которой теперь мы можем продавать массовый продукт. Сегодня мы умеем делать то, что не могли еще два-три года назад. Сейчас мы себя чувствуем как покупатели новой машины. Пришли в салон, выбрали, но еще не опробовали все возможности и не набрали скорость. Это самый важный результат тех изменений, которые произошли.

BG: Каких результатов банк добился в 2012 году, каковы планы на 2013 год, будете ли наращивать объемы розничного бизнеса?

К. Б.: В 2012 году рост кредитного портфеля составил около 6%. Прирост розничных продуктов — 36%, ипотечных — порядка 30%, потребительских — более 50%.

В 2012 году доля кредитов физлиц в портфеле впервые в истории банка превысила 10%. Мы довольны такими результатами и будем продолжать двигаться в этом направлении. У нас весьма амбициозные планы. Наша задача — в ближайшие несколько лет довести долю розницы в нашем бизнесе до 15%. На первый взгляд, это не выглядит чем-то феноменальным, но в масштабах большого портфеля, которым обладает банк «Санкт-Петербург», это достаточно много.

BG: За счет чего банк намерен добиться этих результатов?

К. Б.: В наших планах нет агрессивной кампании по экспансии, в первую очередь мы хотим максимально загрузить нашу существующую сеть офисов. Думаю, в этом году мы откроем 5–6 офисов. В основном мы намерены обеспечить рост за счет предложения новых продуктов. Мы также будем развивать систему дистанционного банковского обслуживания.



BG: Особое внимание в этом году банк уделял развитию ипотечного кредитования. Вы довольны результатами?

К. Б.: В прошлом году мы вернули себе третье место в городе по количеству проданных ипотек. В этом году развивать ипотечные продукты мы будем не менее активно, чем в прошлом. Для этого у нас есть все возможности. Мы хорошо знаем петербургских застройщиков и имеем хорошие возможности для дистрибуции. Мы в состоянии быть в первой тройке и наращивать свою долю на рынке. К концу этого года мы планируем практически удвоить показатели по выдаче ипотеки.

BG: Корпоративные клиенты не будут обделены вниманием на фоне такого активного развития розницы?

К. Б.: Сейчас у нас несколько десятков тысяч корпоративных клиентов. Основная масса — это средний и малый бизнес. Доля таких клиентов составляет порядка 42% в общем объеме кредитного портфеля. И в рамках этой стратегии, которую мы для себя сейчас строим, они для нас приобретают все большее значение.

Нам непросто конкурировать со Сбербанком или ВТБ по стоимости фондирования, чтобы предлагать сервисы крупнейшим компаниям. Это для нас низкомаржинальный сегмент. Наш основной фокус — прослойка средних и небольших клиентов. Именно для них мы и будем в основном создавать новые продукты. Увеличение доли малого и среднего бизнеса в кредитном портфеле — одна из стратегических задач.

Но эти планы не означают, что мы будем меньше внимания уделять корпоративным клиентам. Мы будем продолжать работать с крупными игроками рынка, предлагать им новые интересные продукты. Например, одна из последних новинок — «Расчетный центр корпорации» (РЦК), который был под-ключен 50 компаниям Etalon Group, включая

ЗАО «ЛенСпецСМУ». На наш взгляд, подобные продукты обязательно должны быть в линейке.

BG: Банк «Санкт-Петербург» всегда довольно много кредитовал компании строительного сектора. Такие клиенты вам по-прежнему интересны?

К. Б.: Мы хорошо знаем петербургские компании, со многими из них работаем. Для нас очень важны эти отношения, и мы их будем развивать и поддерживать. Это помогает застройщикам продавать квартиры, нам — ипотечные кредиты. Наше взаимодействие — это элемент финансовой инфраструктуры города.

BG: Банковские депозиты традиционно одни из наиболее надежных способов сохранения денежных средств. Отсюда активность как клиентов, так и банков. Какие вы можете дать прогнозы на 2013 год?

К. Б.: В прошлом году банковские депозиты выросли примерно на 20%. Для нас это один из важнейших источников фондирования, а для наших клиентов — один из самых востребованных банковских продуктов. Сейчас банк «Санкт-Петербург» по вкладам населения занимает долю рынка в 8%.

Я твердо убежден, что депозиты будут расти, так как на сегодняшний день — это самый привлекательный продукт для сбережений в России. Во-первых, депозиты застрахованы, во-вторых, демонстрируют прекрасную доходность, в-третьих, по ним существуют налоговые льготы. По этим трем причинам депозиты пока вне конкуренции. Что касается процентных ставок по депозитам в наступившем году — небольшой рост возможен, но, скорее всего, в целом сохранится примерный уровень 2012 года. Мы собираемся свою долю на рынке защищать и поддерживать. Я не жду большой динамики в части роста. У банков сейчас много способов находить фондирование, вопрос в том, какие инструменты наиболее эффективны.

Можно увеличивать долю по депозитам, но, наверное, это будет приводить к тому, что придется привлекать более дорогие ресурсы. Поэтому у нас пока планы расти более или менее вместе с рынком.

BG: В сентябре был запущен совместный проект с Российским аукционным домом. Уже есть первые результаты?

К. Б.: Говорить о результатах пока рано. Программа ориентирована на крупные лоты, которые не выставались РАД в течение последнего квартала. Для нас сотрудничество с Российским аукционным домом — возможность предложить рынку дополнительный продукт для девелоперских компаний. Но мы не ждем, что он будет замечен с точки зрения наших финансовых результатов. Подобные дополнительные инструменты всегда появляются как в розничной, так и в корпоративной линейке.

BG: Вы активно развиваете интернет-банк. Как много операций совершается посредством этой системы?

К. Б.: Интернет-банк — это будущее. Благодаря этому сервису большинство операций можно проводить, не выходя из дома. В банке «Санкт-Петербург» порядка 45% ключевых операций осуществляется вне офиса. Мы хотим, чтобы в следующем году этот показатель увеличился до 60%. К слову, в некоторых странах на операции через интернет приходится до 90%. Рано или поздно и Россия достигнет такого уровня. Уже сейчас большинство операций не требуют физического присутствия клиента и подписи. В прошлом году мы запустили новый интернет-банк. По многим оценкам, внедренное нами решение является одним из лучших в России. У него удобный функционал и дружелюбный интерфейс, который уже успели оценить почти 160 тыс. наших клиентов, и мы будем продолжать его развитие в 2013 году. В ближайшее время возможность пользоваться услугами получат не только наши клиенты, а любой желающий после регистрации на сайте.

BG: Каковы перспективы развития внебанковских услуг, в частности, сервисов, связанных со страховыми и пенсионными накоплениями?

К. Б.: У нас есть специальные продукты для пенсионеров. Но активно создавать связанные структуры типа страховых компаний или пенсионных фондов мы не намерены. У нас нет такой экспертизы, и вряд ли имеет смысл ее создавать.

BG: Какие приоритеты поставлены на этот год?

К. Б.: В 2012 году мы создали надежную платформу, которая позволит нам достичь серьезных результатов как в разработке новых розничных продуктов, так и в организации их широкой продажи. Наша задача — разогнать нашу новую машину на максимальную скорость. ■

23 → Все более популярными становятся долгосрочные договоры и схема смешанной арендной платы, включающей в себя не только фиксированную арендную ставку, но и процент с товарооборота», — говорит госпожа Ким.

СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ВСЕ МЕНЬШЕ

Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg, считает, что доля свободных площадей на конец третьего квартала 2012 года составляла 4,3%, снизившись на 0,6 процентных пункта по сравнению с показателем на конец первого полугодия 2012 года. «Снижение было обусловлено высокой активностью спроса: новые объекты, открывшиеся в третьем квартале 2012 года, вышли на рынок с высоким уровнем заполняемости (в среднем 75 процентов). Кроме того, торговые центры, введенные в эксплуатацию в первом полугодии 2012 года, также активно заполнялись арендаторами в прошедшем квартале», — сообщила госпожа Попова.

Андрей Розов, руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, отмечает, что среди трех сегментов коммерческой недвижимости (торговый, офисный и складской) рынок торговой недвижимости был наиболее активным в уходящем году как с точки зрения строительства новых объектов, так и со стороны операторов. Он добавляет, что в 2012 году на рынок Санкт-Петербурга вышло несколько новых ритейлеров, среди которых — новые бренды, открывшиеся в универсаме ДЛТ, «Зеленый перекресток» (Piterland), Rendez-vous, а также Starbucks. Из предприятий общепита — Grizzly Bar, который появился на Невском, и новый ресторан Food Retail Group («Две палочки», «Марчелли's») — Bengel & Zaek. В компании Astera к премьерам брендов также добавляют «Азбуку вкуса», Thomas Munz, «Мира-торг».

Игорь Вахов, менеджер коммерческого отдела офиса на Московском, 216, компании «Александр Недвижимость», отмечает, что пик покупательской активности в торговом сегменте пришелся на конец мая — начало июля 2012 года. «Удивительно, но интерес проявлялся к множеству даже не самых ликвидных объектов», — рассуждает господин Вахов.

ОДЕЖДА ФОРМИРУЕТ СПРОС

Согласно исследованию Astera, наибольший спрос на помещения торговых центров формировали операторы одежды, обуви и аксессуаров, их доля в общем объеме заявок составила 43% в 2012 году. Среди арендаторов торговых центров наибольшей популярностью пользовались помещения от 50 до 100 кв. м.

Активно на рынке торговой недвижимости развивались продуктовые сети и общепит. Крупные сети общественного питания развивались самостоятельно, а также с помощью увеличения количества франчайзи и запуска новых проектов, брендов. Высокий спрос на торговую недвижимость обеспечивали также крупные банковские структуры. Так, Сбербанк, ВТБ24, Альфа-банк, «Русский стандарт», Райффайзенбанк открыли от



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

НЕСМОТЯ НА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ВЫВОД НА РЫНОК НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ГОРОДА ПОСТЕПЕННО СНИЖАЕТСЯ. АНАЛИТИКИ ЭТО СВЯЗЫВАЮТ С РАСТУЩЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТЬЮ

одного до трех филиалов в 2012 году. Не менее активные планы они заявляют и на 2013 год. Новое дыхание получил сегмент «электроника и бытовая техника». Здесь основными игроками стали сети-кибермаркеты, бурное развитие получил формат outpost.

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, при этом считает, что до сих пор предложение качественных торговых площадей распределено по территории Петербурга неравномерно: значительный объем торговых площадей сконцентрирован в Приморском, Московском и Выборгском районах Санкт-Петербурга. Аналитики компании Astera добавляют в эту компанию лидеров еще и Фрунзенский район. По данным Astera, на Приморский район пришлось 42% новых арендопригодных площадей, на Фрунзенский — 35%, Московский — 14%.

В структуре торговых площадей основная доля относится к классу «мидл» (82%). Незначительное предложение площадей в классах «мидл-элит» и «элит» связано не только с малым количеством торговых объектов, но и с их небольшими площадями, в сравнении с объектами других классов. На долю объектов класса «эконом» приходится 8% торговых площадей.

«Среди торговых центров Петербурга наиболее широко представлены

объекты, имеющие торговую площадь до 10 тыс. кв. м. В этом диапазоне площадей работают практически все торговые центры экономкласса. Торговые площади свыше 30 тыс. кв. м занимают торгово-развлекательные комплексы, многофункциональные комплексы и моллы. Крупнейшие торговые комплексы (от 30 тыс. кв. м и более) позиционируются преимущественно в формате «мидл», — говорит госпожа Захарова.

НОВЫЕ РУБЕЖИ

По оценкам экспертов АРИН, в 2013 году будет введено порядка 370 тыс. кв. м новых торговых площадей, не включая реконцепцию. Андрей Розов указывает на то, что это будет рекордный за последние пять лет ввод. «Можно говорить об увеличении спроса на площадки в торговых комплексах, что приведет к росту ставок на уровне 8 процентов по итогам года. Многие сети появятся в обновленном формате, а новые игроки, скорее всего, будут просто представлять новые направления своего бизнеса», — резюмирует Екатерина Лапина.

«В 2013 году должно состояться открытие торгового комплекса „Континент“ на Бухарестской, первой очереди „Жемчужной Плазы“ и ряда других торговых объектов. На рынок продолжат выход новые торговые сети и

новые форматы существующих торговых сетей, например, дискаунтеры „Да!“ от „О'Кей“, продовольственные магазины „Метрики“ и другие», — добавляет госпожа Ким.

Согласно исследованию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, к вводу в эксплуатацию в 2013 году заявлены 13 проектов, в числе которых торговые центры «Балкания Nova», «Жемчужная Плаза» и «Лондон Молл». «Территориально прирост арендопригодных площадей придется преимущественно на Фрунзенский, Невский и Выборгский районы. В случае реализации всех заявленных проектов общая арендопригодная площадь торговых центров Петербурга увеличится на 11,8% и составит 3,108 млн кв. м, или около 621 кв. м на 1000 жителей города», — говорят в Astera.

«По нашим прогнозам, доля свободных площадей в 2013 году будет колебаться на уровне 4–5 процентов с тенденцией к понижению. Мы ожидаем, что при сохранении текущей благоприятной экономической ситуации в России и мире итоговые значения ключевых показателей состояния рынка торговой недвижимости 2013 года будут практически аналогичны тем, которые были зафиксированы в 2011–2012 годах. Таким образом, рынок сохранит стабильность развития», — считает госпожа Попова. ■

ВЛИВАНИЯ В ИМИДЖ

СОГЛАСНО ПОДГОТОВЛЕННОМУ ЦЕНТРОМ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК «СЕВЕРО-ЗАПАД» МОНИТОРИНГУ, В 2013 ГОДУ МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ РЯД СФЕР И ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ, В КОТОРЫХ СТОИТ ОЖИДАТЬ НАИБОЛЬШЕГО ПРИТОКА ИНВЕСТИЦИЙ. СРЕДИ НИХ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ «ИМИДЖЕВЫЕ» ПРОЕКТЫ ОБЩЕРОССИЙСКОГО МАСШТАБА, ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ, А ТАКЖЕ МЕТАЛЛУРГИЯ, ХИМИЯ, ТРАНСПОРТ, КОТОРЫЕ, ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, ВЫИГРАЮТ ОТ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО, А ЗНАЧИТ, БУДУТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ.

АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Также ожидается рост частных инвестиций в новые бизнесы и креативные сферы, так называемую «зеленую» экономику.

Марина Липецкая, руководитель проектного направления фонда «Центр стратегических разработок (ЦСР) „Северо-Запад“», отмечает, что в первую очередь стоит ожидать продолжения вливания инвестиций в федеральные инфраструктурные проекты имиджевого характера. «Имеются в виду преимущественно „спортивные“ стройки — подготовка к Олимпиаде, стройке объектов для универсиад, чемпионата мира. С одной стороны, объем вложений высокий, и эти объекты потенциально привлекательны для вложения частного капитала в сферы, связанные с инфраструктурным строительством. С другой стороны, понятны сроки окончания строительства, новые мегапроекты в инфраструктуре пока не заявлены. Однако те проекты, которые уже реализуются, требуют средств и являются достаточно привлекательными с точки зрения инвестирования», — говорит госпожа Липецкая.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ БУМ О влиянии вступления России в ВТО не раз уже говорилось. Свои прогнозы давали аналитики и эксперты самого разного уровня. Тем не менее даже среди тех рынков, которые, как ожидается, выиграют, стоит выделить те, которые могут рассчитывать на приток инвестиций в текущем году, ведь далеко не все из них привлекательны с точки зрения уровня конкуренции и насыщенности игроками. В частности, согласно прогнозам, российская отрасль черной металлургии вследствие вступления страны в ВТО может показать рост по объему производства на 33,48%, отрасль цветной металлургии на 35,81%. Прогнозные показатели этих двух отраслей измеряются десятками процентов, в то время как остальные отрасли, где также ожидается положительная динамика, — единицами процентов. Например, прирост по объему производства в химической и нефтехимической отраслях ожидается всего на уровне 1,13%, производство электроэнергии — 0,25%. По остальным отраслям прогнозируется отрицательная динамика в силу ряда обстоятельств. Естественно, что эти прогнозы не могут быть не учтены не только участниками рынков, но и потенциальными инвесторами, принимающими решения о вложениях в те или иные отрасли и рынки.

Марина Липецкая считает, что инвестиционный процесс продолжится и в металлургии, и в химии, в транспорте и логистике. Однако все сектора, кроме логистики, жестко консолидированы, высок порог входа. «Предпосылки в логистической от-

расли связаны как с возможным ростом трансграничных перевозок, так и с дополнительным развитием потребительских рынков петербургской агломерации, — комментирует госпожа Липецкая. — Вполне возможно, что на этот рынок придут глобальные логистические операторы, причем разместиться они смогут не только в пределах города, но и в Ленинградской области, где под это есть удобные территории, обеспеченные инфраструктурой».

По мнению генерального директора «Совтрансавтоэкспедиции» Леонида Шляпникова, на сегодняшний день транспортная и логистическая инфраструктура существенно отстают от темпов развития экономики страны. Для ликвидации такого «разрыва» потребуются существенные государственные и коммерческие инвестиции, программная и напряженная работа в течение ближайших трех-пяти лет. «Транспортно-логистический рынок России сейчас переходит из стадии зарождения в стадию активного развития, — говорит Леонид Шляпников. — Потребности клиентов смещаются от необходимости просто закрывать вопросы доставки и складирования продукции к вопросам качества и полноты оказываемого логистическим провайдером сервиса. Обязательным фактором успешности развития индустрии является наличие современной и качественной транспортной и терминальной инфраструктуры, этого требуют и клиенты, и сами операторы». Он добавляет, что конкуренция на данном этапе развития логистического рынка уже достаточно высока — в России работают как ведущие и профильные западные игроки, так и отечественные логистические операторы. По его мнению, наиболее успешной стратегией для инвестора является вложение средств по принципу build-to-suit, под потребности конкретных клиентов или пула клиентов, со специфическими или профильными требованиями к услуге и обслуживающей инфраструктуре — транспорту, складам, операциям и оборудованию. Алексей Кичатов, генеральный директор City Express, подтверждает, что Ленинградская область более выигрышна с точки зрения размещения логистических объектов в сравнении с Санкт-Петербургом. «Это естественно. Крупный мегаполис, имеющий такую масштабную историческую застройку, с точки зрения транспорта и логистики — это всегда неудобно и дорого. Тем более если создавать объекты, что называется, „с нуля“, — комментирует он. Он говорит, что в наступившем году логично ожидать притока инвестиций в отрасль. «Даже несмотря на то, что Минэкономразвития прогнозирует в наступившем году замедление роста экономики России до

0,5 процента, рост рынка транспортно-логистических услуг при этом ожидается на уровне 5–6 процентов», — говорит Алексей Кичатов. Управляющий филиалом транспортно-логистического холдинга AsstrA в Санкт-Петербурге Андрей Заяц обращает внимание на тот факт, что последствием вступления в ВТО других стран в последнее десятилетие был почти каждый раз значительный рост иностранных инвестиций. Россия не должна стать исключением.

НОВЫЙ ПУЗЫРЬ В ЦСР «Северо-Запад» считают, что рынки недвижимости уже перегреты: рост цен по Петербургу — 10–15%, рост ипотечных ставок до 12%. «На рынке недвижимости, преимущественно жилой, надувается новый пузырь. Цены поднимаются по нескольким причинам, — рост ставок по ипотеке, потребительский спрос. Как пузырь, рынок может лопнуть в любой момент, а значит, входить в него, например, покупать недвижимость с инвестиционными целями с расчетом на быструю окупаемость, в этот период рискованно. Желательно, чтобы инвесторы в недвижимость имели долгосрочную стратегию, в независимости от коротких рыночных циклов», — полагает Марина Липецкая.

Впрочем, Ольга Трошева, руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость», не видит признаков перегрева рынка. «Можно прогнозировать, что в 2012 году объем реализации на территории Санкт-Петербурга и пригородной зоны Ленобласти на полмиллиона превысит показатель 2011 года и перешагнет границу в 3 млн кв. м (более 57 тыс. квартир)», — говорила в конце 2012 года Ольга Трошева.

Ее коллега, руководитель направления коммерческой недвижимости КЦ «Петербургская недвижимость» Любава Пряникова, говорит, что в 2012 году объем инвестиций в коммерческую недвижимость Петербурга был в два раза ниже объема 2011 года и составил около миллиарда долларов. «Однако следует заметить, что предыдущий год был рекордным по инвестиционным вложениям, в основном за счет нетипично крупных для нашего рынка сделок (в первую очередь имеется в виду сделка по ТРЦ „Галерея“). При этом в 2009–2010 годах объем инвестиций не превышал \$500 млн. На рынке прослеживается тенденция к росту, и, на наш взгляд, она сохранится. По-прежнему наиболее привлекательным остается торговый сегмент», — комментирует госпожа Пряникова. Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, напоминает, что политика новой администрации в прошлом году не была развернута в сторону коммерческих

проектов. «В приоритет поставили вопросы сохранения исторического облика Петербурга и инфраструктуры. Данная политика тормозит приход новых инвесторов в наш город. У местных девелоперов тоже возникают огромные сложности с согласованием новых проектов», — характеризует она инвестиционный климат Петербурга.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЫНКИ Марина Липецкая считает, что стоит ожидать инвестиций в социальные инициативы, частные предпринимательские инициативы — это небольшие, буквально «семейные» предприятия или команды единомышленников. «В период „депрессии“ крупных проектов, снижения государственных инвестиций, отсутствия ресурсов на гигантские стройки, именно частные инициативы, предпринимательство могут быть драйвером инвестиций в регион. Конечно, при благоприятном предпринимательском климате. Как сейчас показывает передовой мировой опыт, очень часто такие инициативы направлены не столько на получение быстрых денег, сколько на решение социальных, общественных задач, которые считают важными предприниматели. Речь идет не только о благотворительности, но о некоей форме общественно полезного бизнеса, который особо высоко ценится и его создателем, и потребителями. В основной массе среди таких инвесторов небольшие компании, предоставляющие продукт разного профиля — от консалтинга, до бытовых услуг. Много таких проектов в технологических и креативных сферах, которые при этом не требуют больших капитальных вложений, — дизайн, программирование, медиа и прочее», — поясняет эксперт. Она также не исключает интереса инвесторов к новым сегментам потребительского сектора, здоровья, креативной индустрии, для развития которых важен масштаб рынка. Это средовые проекты и коммуникационные пространства, а также все то, что наполняет жизнь впечатлениями и обобщенно называется «креативная индустрия».

В ЦСР «Северо-Запад» считают также, что инвестиции могут поступить в так называемую «зеленую» экономику, но только при субсидиях государств. «Зеленая» экономика — все, что связано с экологически нейтрального потребления. Это и экономия использования ресурсов, и вовлечение новых, возобновляемых и биологических ресурсов, и внедрение технологий повторной утилизации, и восстановление нарушенной хозяйственной деятельностью природной среды. «Поскольку экологические технологии и товары в основном дороже «неэкологических», те области, за которые ответственно государство — энергетика, транспорт,



ДМИТРИЙ ПЕБЕДЕВ

СОГЛАСНО ПРОГНОЗАМ, РОССИЙСКАЯ ОТРАСЛЬ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ ВСЛЕДСТВИЕ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАНЫ В ВТО МОЖЕТ ПОКАЗАТЬ РОСТ ПО ОБЪЕМУ ПРОИЗВОДСТВА НА 33,48%

ЖКХ, — получают субсидии на их постепенную экологизацию. Частное потребление — продукты питания и другие потребительские товары — пока оплачивают преимущественно потребители. Но здесь как раз максимальный потенциал частно-государственного партнерства, причем региональные и городские инициативы могут быть наиболее продуктивны», — говорит госпожа Липецкая. По ее словам, в России экологические рынки тоже постепенно начинают формироваться. Есть точечные примеры реализации проектов в «новой» энергетике, есть разработки интеллектуальных городских транспортных систем, которые существенно снижают трафик и выбросы вредных веществ, есть ресурсоэффективные предприятия, есть экологическая маркировка потребительских товаров. Проблема в том, что все это пока недотягивает до системного действия, чтобы можно было назвать «трендом» для российских регионов.

Научный сотрудник экономического факультета МГУ Петр Киришин считает, что потенциал роста инвестиций в ресурсосберегающие технологии есть. «Это

сигналы в политической и государственно-управленческой сфере. Задача снижения энергоемкости к 2020 году (указ президента 2008 года). Новые инициативы по ВИЭ (возобновляемые источники энергии), которые должны возобновить процесс в первой половине 2013 года. В 2012 году принята концепция развития биотехнологий — 2020, где указано повышение доли биоэкономики к 2020 и 2030 году и выделено на это финансирование. Год охраны окружающей среды в РФ в 2013 году. «Газпром» объявил год экологии и проводит мероприятия. Россия председательствует в «большой двадцатке» (тема lowcarbon есопому в приоритете)», — перечисляет «сигналы» Петр Киришин. С ним согласна заведующая кафедрой промышленной экологии Института холода и биотехнологий НИУ ИТМО, доцент Ольга Сергиенко: «Потенциал для „зеленого“ роста в России, безусловно, имеется, но реальный рост не происходит, поскольку отсутствуют необходимые институциональные условия для системного подхода к экологическому управлению на всех уровнях, — говорит она. — По этой причине декларируемая

экологическая реформа пробуксовывает, потребности в переходе на ресурсосберегающие технологии пока еще не осознаются обществом: производители продукции ведут себя в большинстве случаев как сторонние наблюдатели происходящих реформ, а для потребителей в их предпочтениях по-прежнему решающим остается ценовой фактор, а не экологические характеристики продукции».

Дмитрий Санатов, руководитель проектного направления ЦСР «Северо-Запад», отмечает, что рынка технологий ресурсосбережения не существует — есть рынки оборудования, стройматериалов и тому подобное. «А любые эффективные на этом рынке решения — они же ресурсоэффективные. Но в целом мне встречались оценки того, что Россия занимает не более 0,5 процента по доле на основных рынках ресурсоэффективных технологий. Соответствующим образом картина обстоит в инвестиционной сфере», — говорит он. Среди главных инвесторов в эту сферу он называет крупные международные компании, такие как BASF, DuPont, Cisco, General Electric и другие. ■

27 → НССО уже приступил к выплатам потерпевшим по вине тех эксплуатантов ОПО, чья ответственность не была застрахована, из компенсационного фонда.

В нашем регионе самый серьезный страховой случай произошел в конце января, когда в результате взрыва газа в семи домах Сестрорецка погибло два человека и пострадало одиннадцать. От газоснабжения было отключено 20 домов, пострадало имущество 75 человек, шесть из 49 квартир были признаны полностью непригодными для проживания. Кроме того, в октябре прошлого года произошел прорыв на теплотрассе в Санкт-Петербурге, в результате которого было повреждено имущество в 13 квартирах жилого дома и повреждено пять автомобилей. Еще одна серьезная авария произошла на городской ТЭЦ.

С 1 января 2013 года закон об ОПО распространяется на объекты, которые являются государственным или муниципальным имуществом и финансируются за счет средств соответствующих бюджетов. Это касается и объектов ЖКХ, в первую очередь лифтов. В Санкт-Петербурге эксплуатируется примерно 32 тыс. лифтов, отмечает Овсянников. При этом порядка 37% из них выработали нормативный срок службы, который в среднем составляет 25 лет. «Страхование лифтов как ОПО крайне необходимо, зарегистрированы случаи с летальным исходом, связанные с их эксплуатацией», — говорит Овсянников. Возможный объем сборов здесь он оценивает в 20–40 млн рублей.

Несмотря на то, что количество лифтов довольно значительно, страховой тариф для них гораздо ниже, чем для других опасных объектов, поэтому на страховой рынок в целом сектор страхования лифтов не окажет значительного влияния, говорит Андрей Копыток, заместитель начальника управления страхования ответственности — начальник отдела страхования опасных объектов ОСАО «Ингосстрах». Зато жители многоэтажных домов теперь смогут обратиться в страховые компании за возмещением в случае аварии или неисправности лифта.

В целом по рынку РФ рост премий в этом году может составить около 20%, прогнозирует заместитель директора филиала «РЕСО-Гарантия» в Петербурге Алина Кунакова. В СК «Альянс» общий сборы в РФ по итогам года оценивают в 11–13 млрд рублей. «За счет государственных и муниципальных объектов рынок вырастет, но незначительно. По данным НССО, опасных объектов бюджетных предприятий насчитывается порядка 27–29 тыс.», — говорит Наталья Ушакова, заместитель директора по корпоративным продажам Северо-Западной дирекции СК «Альянс». На сегодняшний день на рынке ОПО в России, по предварительным оценкам, находится 93 опасных объекта с максимальным объемом страхового покрытия в 6,5 млрд рублей, из них по итогам третьего квартала 2012 года было застраховано только 28 объектов, напоминает господин Локтаев. ■

«МЫ НЕ ХОТИМ СТРОИТЬ ТО, ЧТО ВСКОРЕ МОРАЛЬНО УСТАРЕЕТ»

В МИНУВШЕМ ГОДУ СМОЛЬНЫЙ ДАЛ ДОБРО НА СОЗДАНИЕ ГОРОДА-СПУТНИКА ЮЖНЫЙ И ВЗЯЛ НА СЕБЯ СЕРЬЕЗНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ. О КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТА И О ТОМ, КАКИЕ СЛОЖНОСТИ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ ПРИ ЕГО ВОПЛОЩЕНИИ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УК «СТАРТ ДЕВЕЛОПМЕНТ» АНДРЕЙ НАЗАРОВ.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

BUSINESS GUIDE: На каком этапе находится работа над проектом города-спутника Южный?

АНДРЕЙ НАЗАРОВ: Сейчас завершается этап подготовки изменений в Генплан Петербурга. Мы рассчитываем, что в ближайшее время мы перейдем к общественным слушаниям, которые до конца февраля пройдут во всех районах города. Только после этого земельные участки можно будет использовать для реализации проекта.

BG: Расскажите об исследовании, которое проводят ученые в рамках работы над проектом.

А. Н.: Любой серьезный проект нуждается в проведении исследований, в серьезной всесторонней экспертизе. Мы выступили с инициативой создания экспертного совета, в состав которого вошли самые разные специалисты — от урбанистов до экологов, от историков до математиков. Эксперты уже провели несколько заседаний, на которых определили параметры проекта, основные драйверы его развития, проанализировали мировой опыт, а также экономическую составляющую. Первые выводы: Петербург должен развиваться за счет создания центров притяжения вокруг города, иначе через пять-семь лет его ждет неизбежный коллапс — транспортный, энергетический и пр. Южный может стать одним из драйверов развития Петербурга, превратить его в успешный современный мегаполис. По сути, для города это инструмент, позволяющий развиваться и занять лидирующие позиции. Это путь превращения в современный коммуникационный центр, привлекающий и эффективно удерживающий человеческий капитал — в масштабах региона, страны, мира. Для успешной реализации Южного должны быть учтены три аспекта: создание мест занятости, инфраструктура (прежде всего транспортная) и среда, то есть социальное разнообразие, разнообразие жилищных форм, комфорт, экология, культура, досуг, способность среды к саморазвитию и так далее. Здесь люди смогут жить, работать, отдыхать.

BG: В каких пропорциях проект будет сочетать жилье, коммерческие помещения, социальную инфраструктуру?

А. Н.: Ответ на этот вопрос — это и есть краеугольный камень работы экспертной группы. В первую очередь мы думаем, сколько должно быть создано рабочих мест, чтобы исключить маятниковую миграцию и соблюсти пропорцию между теми, кто уезжает в другие районы, и теми, кто остается. Нам бы хотелось, чтобы максимальное число жителей Южного работало на территории проекта. Определившись с количеством рабочих

мест, мы поймем, сколько квадратных метров жилья должно быть построено.

BG: Ориентация на количество созданных рабочих мест при реализации проектов комплексного освоения территорий — это новый подход?

А. Н.: Никакого новаторства здесь нет — по такому пути идет весь мир. Изобретение нового всегда несет в себе риски, а применение уже опробованного метода позволяет учитывать накопленную практику. Но, наверное, мы первопроходцы в отдельно взятом регионе. За счет долго амортизируемых инвестиций мы рассчитываем получить эффект создания комфортной среды уже на первых этапах строительства. Девелопмент, на мой взгляд, — это совокупность трех элементов: профессионализма, умения находить компромиссы, а также здравого расчета, а не стяжательства.

BG: На какие зарубежные проекты вы ориентировались?

А. Н.: Мы изучили пару десятков проектов, разнообразных по своей сути. Есть примеры городов-офисов, где размещаются штаб-квартиры крупных компаний — таких, как Милтон Кинс в Англии с десятью тысячами активных бизнесов. Здесь больше рабочих мест, чем жилья. Есть города-спутники, где преобладают наукоемкие производства и учебные центры, — это Цукуба в Японии, где находится более 300 организаций в сфере науки и университет. В Америке Рестон, спутник Вашингтона — наиболее яркое и наиболее успешное осуществление идеи города-сада. Он стал примером для подражания во всем мире. Вообще у Рестона много общих черт с нашим проектом — идея смешанного зонирования и строительства разного типа домов, близость к аэропорту, даже железной дорогой он пересечен так же, как Южный.

Территория нашего проекта огромная и позволяет сочетать многие функции. Мы видим сегодня запрос на строительство проекта, в котором сочетались бы функция жилья и промышленности. За рубежом есть успешные проекты, которые показывают, что система может работать. Например, человек приезжает учиться в город-спутник, находит работу, арендует квартиру у работодателя, а через несколько лет берет ипотеку. Со временем, достигая определенных успехов в карьере, он может переехать в более дорогой район этой же агломерации.

BG: Какой ценовой политики будет придерживаться компания при реализации квартир в Южном?

А. Н.: Мы понимаем, что должны создать более комфортное жилье, чем в спальных районах

города, но при этом сделать его дешевле процентов на 20. Чтобы иметь возможность снизить стоимость жилья, мы будем минимизировать издержки, в том числе, за счет создания производств строительного сектора, которые будут участвовать в реализации проекта. Хочу подчеркнуть, что жилье в Южном нельзя отнести к экономклассу по качественным характеристикам. Мы планируем, что это будет среднеэтажная застройка с пиковыми доминантами не выше девяти этажей, иначе будет сложно соблюсти требования по комфорту. Мы ориентируемся на лучшие мировые технологии и инновационные материалы и не хотим строить то, что вскоре морально устареет.

BG: Какие могут быть сложности при реализации проекта?

А. Н.: Мы считаем себя в некотором роде идеалистами и пытаемся создать модель идеального будущего для проекта. Мы хотели бы предотвратить ошибки, связанные с неверным проектированием инфраструктуры. Нужно сделать так, чтобы проект был самонастраиваемым и продолжал развиваться после запуска. Конечно, за рубежом есть и отрицательный опыт создания подобных городов-спутников. Были примеры, когда квартал не мог развиваться естественным путем. Но есть также и другие примеры, когда заложенная возможность саморазвития и урбанистический потенциал привлекали в два раза больше людей, чем планировал девелопер.

BG: Какой помощи ждете от города?

А. Н.: Проект получил статус стратегического для Петербурга и был внесен в федеральный список приоритетных проектов Северо-Запада. В 2012 году было подписано соглашение о совместной реализации Южного между правительством Санкт-Петербурга и компанией «Старт Девелопмент». Мы взяли на себя обязательства по подготовке инженерной инфраструктуры, и наиболее сложные вопросы по канализованию и водоснабжению уже решены, ведется работа по электроэнергетике и газификации. Город со своей стороны также выполняет свои обязательства. Все процессы согласования идут по намеченному графику. Далее город будет создавать в Южном часть дорожной сети и социальной инфраструктуры.

BG: Есть ли уже заявки от инвесторов, которые хотят присоединиться к проекту и разместить на его территории предприятие?

А. Н.: Я уже говорил, что экспертный совет работает сейчас, в том числе, и над выявлением инвестиционного потенциала Южного. Будет определен ряд секторов

экономики, которые выгодно развивать на этой территории. Мы видим потенциал Петербурга в научно-внедренческих производствах. После внесения изменений в Генплан мы будем знать, сколько производств можно разместить на площадке. Кроме того, в той части Южного, которая размещена на территории Ленинградской области, находится наш промышленный объект — индустриальный парк «Дони-Верево». Мы намеренно не форсировали размещение предприятий, которые направляли заявки, до тех пор, пока не сформируем полностью облик Южного. Сейчас мы находимся на первом этапе и выявляем потенциальных инвесторов, обсуждаем с ними нюансы проекта. Дальше будем оговаривать конкретные условия с конкретными компаниями.

BG: Как вы взаимодействуете с правительством Ленобласти, в частности, по «Дони-Верево», учитывая, что областное правительство заявило о развитии собственных индустриальных площадок?

А. Н.: У нас складываются конструктивные отношения с областью. Мы участвуем в комиссии по экономическому развитию, принимаем участие в заседаниях, посвященных, в том числе, индустриальным площадкам. «Дони-Верево» ведь имеет областную стратегический статус. Что касается идеи Ленобласти самостоятельно развивать индустриальные площадки, то она родилась не на пустом месте. Частный бизнес может найти привлекательные участки и создавать на них индустриальные парки. Но есть и районы, которые требуют от властей создания дополнительных усилий для привлечения инвесторов.

BG: Одно из направлений деятельности компании — загородное строительство. Как можно охарактеризовать сегодняшний рынок загородной недвижимости?

А. Н.: Рынок совершенно дикий и неструктурированный. Нет стандартов, нет четких механизмов защиты интересов покупателя. Мы первыми вывели на рынок проект малогабаритного загородного жилья, которое стало альтернативой городской квартире, и вслед за нами подобные предложения стали выводить другие компании. Сегодня на рынке можно купить таунхаус за 1,5 млн рублей. Что можно предложить за такие деньги? Дома с неутепленной крышей, тонкими стенами, без инженерной инфраструктуры. В скором времени начнется голосование рублем за застройщиков, которые продали качественный продукт, и рынок приобретет цивилизованные черты. ■

СТАВКА ВЫШЕ, ЧЕМ РИСК

В КОНЦЕ 2012 ГОДА

ИД «КОММЕРСАНТЪ» СОВМЕСТНО С JONES LANG LASALLE И KPMG ПРОВЕЛ ЗАСЕДАНИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО РИТЕЙЛ-КЛУБА «ПРЕДУПРЕЖДЕН — ЗНАЧИТ ВООРУЖЕН. НОВЫЕ РИСКИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА И ОСОБЕННОСТИ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РИТЕЙЛЕ». УЧАСТНИКИ ОБСУДИЛИ АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ РИТЕЙЛА И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИХ РЕШЕНИЮ, ТРЕНДЫ ФОРМИРОВАНИЯ АРЕНДНЫХ СТАВОК В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ, ТРУДНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ ВСТРОЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ, А ТАКЖЕ НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОЕКТОВ ПО ОТКРЫТИЮ МАГАЗИНОВ В СТРОЯЩИХСЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ. ЮЛИЯ ЧАЮН

Екатерина Бурлянд, директор отдела налогового и юридического консультирования KPMG, рассказала о проблемах в области налогообложения в сфере ритейла. «С моей точки зрения, сфера ритейла в 2012 году была лидером по количеству налоговых споров. И по количеству эпизодов, и по суммам. В ряде споров налоговые претензии исчислялись в миллиардах рублей», — говорит она.

По словам госпожи Бурлянд, одна из наиболее важных налоговых тем 2012 года была связана с исчислением НДС у ритейлеров и их поставщиков в случае предоставления бонусов и скидок, связанных с объемами реализации. Данные споры возникли в связи с выводами, которые Высший арбитражный суд РФ (ВАС) изложил в постановлении по делу «Дирол Кэдбери», а затем — по делу «Леруа Мерлен Восток». В частности, по мнению ВАС, бонусы и другие виды вознаграждений (вне зависимости от порядка их предоставления), выплачиваемые продавцами товаров и непосредственно связанные с поставкой товаров, являются формой скидки и влияют на налоговую базу по НДС. Следовательно, при предоставлении бонусов покупателю изменяется стоимость товаров, при этом поставщик должен уменьшить НДС к уплате, а покупатель должен скорректировать вычет входящего НДС, который уже был предъявлен к возмещению. Таким образом, в случае получения бонусов (вознаграждений) торговые компании столкнулись с тем, что правильность расчетов их вычетов по НДС оказалась под вопросом. «В настоящее время для корректировки изменения стоимости товаров действующим законодательством предусмотрены корректировочные счета-фактуры. Однако на практике применение данного механизма влечет огромный объем дополнительного документооборота, — продолжает эксперт. — Вопрос учета бонусов, зависящих от объема продаж, можно было бы решить посредством внесения изменений в налоговое законодательство. В настоящее время торговым компаниям следует проанализировать существующие договорные отношения с поставщиками и применяемый документооборот в отношении бонусов на предмет возможности внесения изменений для снижения рисков по налогам».

Выступление продолжила Анна Лапченко, ведущий консультант отдела стрит-ритейла Jones Lang LaSalle, которая рассказала о ситуации на рынке стрит-ритейла Санкт-Петербурга и трудных мо-



СФЕРА РИТЕЙЛА В 2012 ГОДУ БЫЛА ЛИДЕРОМ ПО КОЛИЧЕСТВУ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ. И ПО КОЛИЧЕСТВУ ЭПИЗодОВ, И ПО СУММАМ. В РАДЕ СПОРОВ НАЛОГОВЫЕ ПРЕТЕНЗИИ ИСЧИСЛЯЛИСЬ В МИЛЛИАРДАХ РУБЛЕЙ

ментах в заключении договоров аренды встроенных помещений. «Наиболее ликвидные встроенные помещения расположены на основных торговых коридорах Петербурга. В центральной части города — на Невском проспекте, Садовой улице, Среднем проспекте В.О., Большом проспекте П.С. В децентрализованных локациях — на проспекте Просвещения, проспекте Энгельса, Ленинском проспекте, Московском проспекте. Также новые торговые зоны формируются вблизи станций метро «Комендантский проспект», «Московская», «Ленинский проспект», «Гражданский проспект». Дополнительный прирост помещений обеспечивает строительство жилья, где первые этажи традиционно отданы под коммерческие площади», — говорит она.

По состоянию на конец 2012 года распределение спроса по типам арендаторов сложилось следующим образом: лидирующие позиции заняли предприятия общепита, их доля рынка в общем объеме сделок составила 41%, банки и продовольственные магазины с долями 16 и 11% соответственно, магазины электроники — 13%. В то же время предпочтения арендаторов зависят от местоположения. Предприятия общепита предпочитают центральную часть города. Продовольственные магазины чаще всего хотя размещаются в децентрализованной части Санкт-Петербурга, зачастую из-за высоких арендных ставок. Кроме того, в центральной части города

существуют ограничения по движению транспорта, что делает несколько проблематичной доставку товаров. Если говорить о формате площадей стрит-ритейла, то наиболее ликвидный размер — от 50 до 250 кв. м. Объем сделок на объекты такого формата за 2012 год составил 60% от общего количества. Встроенные помещения площадью 250–500 кв. м. становятся все более популярным с точки зрения запросов ритейлеров. Срок экспозиции ликвидных объектов зависит от условий аренды и в среднем составляет от двух недель до нескольких месяцев. Что касается ставок, в течение 2012 года максимальные арендные ставки варьировались от \$1,3 тыс. до \$3,3 тыс. за квадратный метр для Невского проспекта, от \$800 до \$1,7 тыс. для Большого проспекта П.С. Как правило, арендодатель и арендатор предпочитают производить расчеты в рублях. Однако встречаются и валютные договоры. В этом случае стороны устанавливают верхнюю и нижнюю планки курсов, чтобы избежать непредвиденных скачков. В среднем срок арендного договора — 3–5 лет. Но сегодня все чаще встречаются договоры и сроком на 7–10 лет. «По долгосрочным договорам существует практика оформления договора для последующей регистрации в Росреестре. Однако если речь идет о регистрации части помещения в аренду, может возникнуть определенный казус. В соответствии с законом о регистрации, в случае регистрации аренды части поме-

щения вместе с договором предоставляется кадастровый паспорт на арендуемую площадь. Если речь идет об аренде части помещения, предоставить кадастровый паспорт на каждую часть площади не всегда возможно. Регистратор, принимая решение о регистрации, обращает внимание на то, как описана эта часть помещения в договоре, можно ли ее идентифицировать как объект аренды. Ранее эта проблема решалась путем графического отображения на плане части площади и указания размера арендуемой площади. Сейчас регистраторы требуют кадастровый паспорт на регистрируемую часть площади, так как самостоятельное согласование границ передаваемой в аренду части помещения не свидетельствует о ее индивидуализации как предмета договора аренды недвижимости. В результате сложилась следующая регистрационная практика: если стороны указывают, что предметом договора является часть площади и эта часть описана в документах органов, осуществляющих кадастровый учет (кадастровом паспорте), как самостоятельный объект недвижимости (с присвоением соответствующего номера на поэтажном плане, указанием площади), тогда часть помещения индивидуализируется регистратором как отдельный объект недвижимости. Если же объект собственноручно выделяется как часть площади, без обмеров, сделанных ПИБом, то такой план вызовет вопросы у регистратора. В таких случаях нужно выстраивать стенку, вызывать специалистов ПИБа, чтобы они выделили эту комнату, как отдельный объект недвижимости», — подводит итоги Анна Лапченко.

Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей Jones Lang LaSalle, рассказала об основных трендах в сфере аренды помещений в торговых комплексах и структуре ставок, открыв одну из самых горячих дискуссий на заседании.

«Последние три-четыре года взаимоотношения между арендатором и арендодателем, коммерческие условия, в частности, способ определения арендной ставки (применение фиксированной ставки аренды или процента от товарооборота) — это наиболее живые и актуальные темы на российском рынке. В России чаще всего применяется одна из трех схем расчета арендной ставки на помещение в торговом центре. Первая из них представляет собой использование только фиксированной ставки. Вторая — процент от товарооборота. → 37

ЧАСТНЫЙ СЕГМЕНТ ВПЕРЕДИ

КОРПОРАТИВНОГО

РОЗНИЧНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ПОРТФЕЛИ ПЕТЕРБУРГСКИХ БАНКОВ В 2012 ГОДУ РОСЛИ В ДВА РАЗА БЫСТРЕЕ КОРПОРАТИВНЫХ. НЕСМОТРЯ НА РОСТ СТАВОК, НАСЕЛЕНИЕ ОХОТНО БРАЛО КРЕДИТЫ И МЕНЬШЕ СБЕРЕГАЛО. РОЗНИЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ПРОДОЛЖИТ ОСТАВАТЬСЯ МОЩНЫМ ДРАЙВЕРОМ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И В ЭТОМ ГОДУ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

По данным Центробанка, кредиты корпоративным клиентам, выдаваемые головными офисами кредитных организаций и филиалами, расположенными на территории Санкт-Петербурга, в январе — октябре выросли на 15% и достигли на 1 ноября 1,17 трлн рублей. Тогда как кредиты физлицам выросли на 30,4% — до 426,563 млрд рублей.

Более поздней статистикой рынок пока не обладает. Но можно предположить дальнейший рост портфелей до конца года, учитывая, что перед новым годом банки традиционно испытывают высокий сезон: получая премии и бонусы, население стремится решить все финансовые вопросы. «Из последних тенденций следует, что россияне продолжают больше покупать и кредитоваться и меньше сберегать. Такое поведение говорит о том, что в ближайшем будущем масштабного кризиса население не ожидает и готово брать на себя определенные риски, оформляя кредиты, а не накапливая свои деньги», — говорит заместитель директора филиала банка «Стройкредит» в Санкт-Петербурге Ирина Бажулина.

На протяжении 2012 года ситуация в экономике России была довольно благоприятной. Рост ВВП, низкие инфляция и безработица, рост доходов населения, активная розничная торговля — все это позволило успешно развиваться розничному банкингу в уходящем году, отмечает аналитик банка «Хоум Кредит» Станислав Дужинский, добавляя, что за одиннадцать месяцев 2012 года розничный кредитный портфель российских банков увеличился на 36,3%, что стало основным драйвером роста всей банковской системы. При этом банки смогли сохранить качество кредитных портфелей, обращает внимание аналитик. В Санкт-Петербурге при столь значительном росте розничного кредитного портфеля просроченная задолженность с января по октябрь выросла только на 2%. Дополнительную существенную поддержку корпоративному сегменту оказали госзаказы и госконтракты, а в работе с физическими лицами ключевую роль сыграли высокотехнологичные продукты — увеличилась доля кредитов и безналичных платежей с использованием банковских карт, продолжили развитие интернет и мобильные технологии, говорит председатель правления Международного банка Санкт-Петербурга Максим Здор.

НЕАКТИВНЫЙ БИЗНЕС Рынок корпоративных займов развивался заметно медленнее сектора по работе с физическими лицами. Отчасти это связано с ростом ставок, который составил



ИЗ ПОСЛЕДНИХ ТЕНДЕНЦИЙ СЛЕДУЕТ, ЧТО РОССИЯНЕ ПРОДОЛЖАЮТ БОЛЬШЕ ПОКУПАТЬ И КРЕДИТОВАТЬСЯ И МЕНЬШЕ СБЕРЕГАТЬ

1,1 п. п. с начала года по 1 ноября (по данным Центробанка, с 9,2 до 10,3% выросла средневзвешенная ставка по кредитам нефинансовым организациям), отмечает аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко.

В июле 2012 года Банк России усилил требования к оценке рисков корпоративных заемщиков, а в сентябре повысил ставки по своим операциям и ставку рефинансирования, что не могло не сказаться на росте ставок по кредитным продуктам для юрлиц и на замедлении темпов кредитования, добавляет Ирина Бажулина. По ее мнению, небольшой рост корпоративного кредитования связан также с весьма незначительным появлением и развитием новых компаний на рынке Северо-Запада (в сегменте средних предприятий и крупных). Уровень предприятий малого бизнеса достаточен, но объем их кредитования не сильно влияет на уровень роста кор-

поративного портфеля. А крупный и качественный заемщик уже порядком закредитован, и рост объема кредитования в основном возникает за счет предоставления больших объемов ссуд, а не за счет увеличения потенциальных заемщиков, объясняет она. «Спрос на кредиты в Санкт-Петербурге оцениваю как существенный. Основная сложность найти тех „золотых“ клиентов, в работе с которыми будет соблюден принцип доходности и рискованности», — говорит управляющий Северо-Западного филиала ОАО «МТС-Банк» Дмитрий Григорович.

В пассивах банков Петербурга по итогам десяти месяцев 2012 года средства корпоративных клиентов выросли незначительно — на 1,5% (до 840,556 млрд рублей). При этом средства организаций на расчетных и прочих счетах сократились на 5% (до 403,148 млрд рублей), а депозиты, напротив, выросли на 8,2% (до 437,408 млрд рублей). Вслед за ростом ставок по вкладам физических лиц произошел и некоторый рост ставок в корпоративном сегменте, что могло способствовать приросту средств. Однако скорее можно говорить либо об изменении степени доверия к тому или иному банку со стороны клиентов, либо об успешности развития бизнеса клиентов банка, либо о предложении со стороны банка более удобного для клиентов продукта, считает Евгений Мишук, первый заместитель председателя правления банка БФА.

Депозиты физических лиц банка в январе — октябре выросли на 10,2%, до 986,956 млрд рублей. Высокие ставки по вкладам не могли не стимулировать население. «Несмотря на многочисленные опасения и недоверие к рублю, подавляющее большинство вкладчиков предпочитают открывать депозиты именно в национальной валюте. Появились клиенты, заинтересованные в долгосрочном размещении денежных средств, хотя большинство клиентов традиционно предпочитают депозиты на шесть и двенадцать месяцев», — отмечает господин Мишук. В конце года 2012 года наблюдалось некоторое перераспределение спроса из сектора рублевых вкладов в валютные эквиваленты, добавляет господин Сороко. Это происходило на фоне жесткого контроля Центробанка за ставками по рублевым вкладам, так как валютные депозиты такому контролю не подвергаются.

УМЕРЕННО ПОЗИТИВНЫЙ ПРОГНОЗ По итогам десяти месяцев прошлого года активы петербургских банков выросли незначительно — на 7,2%, достигнув 1,192 трлн рублей на 1 ноя-

бря. По мнению Дмитрия Григоровича, в этом году рост может быть умеренно позитивным — на уровне 15–20%. Ситуация на рынке зависит не столько от совокупности рыночных факторов, сколько от жесткости позиции регулятора, отмечает он. И, конечно, не стоит недооценивать стоимость нефти и финансовый климат в еврозоне.

В целом банковский сектор продолжит развиваться достаточно стабильно, хотя высоких темпов в кредитовании участники уже не ждут. По оценкам мировых инвестиционных банков, в следующем году цена на нефть (основную статью российского экспорта), скорее всего, будет колебаться в пределах \$100–110 за баррель. Это позволит российской экономике и в следующем году сохранить свою хорошую форму, а банковскому сектору продолжить устойчивое развитие, полагает господин Дужинский.

Значительных изменений в стоимости банковских продуктов не стоит ожидать, а движение ставок возможно скорее в сторону роста, в пределах 1–2 пунктов, полагает Ирина Бажулина. Среди банков продолжится острая конкуренция за потенциального заемщика. Они стараются предложить новые сервисы, новые интересные кредитные программы, которые все больше распространяются не на конкретные товары, а на услуги (медицинские, туристические, обучение).

Основной проблемой в этом году останется дефицит ликвидности и, как следствие, дорогое фондирование. Стоимость средств на рынке межбанковского кредитования и сегодня высокая, и многим участникам рынка выгоднее занимать средства в ЦБ, отмечает Станислав Дужинский. Объем кредитов на межбанке за период с начала 2012 года уменьшился на 2,8%, а их доля в пассивах банковского сектора снизилась с 11% до 9,3%. Как следствие, расчете зависимость банковского сектора от государственной поддержки.

Другой проблемой становится сокращение достаточности капитала (на начало декабря 2012 года этот показатель в целом по банковскому сектору составлял 13,6%). «Ужесточение регулирования финансовой сферы в 2013 году, в том числе повышение нормативов достаточности капитала ввиду ввода стандартов „Базель-3“, будет способствовать снижению активности банков и развитию процессов консолидации в банковском секторе. Из-за этого и в связи со сложной ситуацией с ликвидностью банковские структуры, скорее всего, продолжат курс на поступательное повышение ставок по депозитам физических лиц и расширение продуктовой линейки», — говорит Антон Сороко. ■

35 → Третья схема является „миксом“ первых двух, то есть ставка аренды торгового помещения складывается из фиксированного показателя и переменной, определяемой объемом товарооборота и равной проценту от выручки, если она превышает определенный уровень. За рубежом используется еще один метод исчисления ставки аренды, который позволяет наряду с фиксированной ставкой использовать два вида процентов от товарооборота. Так, при минимальном товарообороте арендатор платит больший процент, а при достижении более крупного — меньший», — рассказывает она.

По словам госпожи Балмочных, первые система расчета арендной ставки в торговых комплексах в виде фиксированной платы и процента от товарооборота начала применяться в США во времена Великой депрессии в 1920–30-х годах. «В связи со сложными экономическими условиями большинство торговцев были не в состоянии платить ренту за помещения, и собственники объектов предложили им альтернативную схему оплаты. В Европе подобная система расчета арендной ставки получила распространение с 1980-х годов. В российских реалиях к этой схеме пришли лишь во время кризиса 2008–2009 годов: тогда ее начали применять в вводимых в эксплуатацию торговых объектах Москвы, Санкт-Петербурга и городов-миллионников. Как правило, для международных операторов подобная схема является привычной, поскольку у них есть опыт работы в Европе и США. У российских компаний она вызывает больше вопросов, но мы как консультанты стараемся объяснить все плюсы данной схемы: возможность разделить риски низкой посещаемости

и доходности объекта между собственником и арендатором, прозрачность ведения бизнеса и открытость информации, а также заинтересованность собственника в привлечении посетителей в торговый центр», — говорит Анастасия Балмочных.

Интересно, что в силу разных причин, в том числе экономических, проценты от товарооборота, используемые для расчета ставки, в России, Европе и США пока отличаются. Так, для США среднее значение показателя процента товарооборота составляет 5,5%, а для Европы — 11%. В Москве средние значения находятся на уровне 10–12%, в Санкт-Петербурге и других городах России — несколько выше. Существует разница и в конкретных сегментах рынка. Так, если для операторов развлечений в США процент от товарооборота составляет 8,9%, то в Санкт-Петербурге подобный показатель может достигать 10%; в сегменте одежды проценты в США будут на уровне 5–6%, а в Москве или Санкт-Петербурге — 10–12% (для помещений площадью до 1 тыс. кв. м).

Следующим выступил Станислав Денисенко, директор группы по разрешению налоговых споров KPMG, который рассказал о судебной практике, связанной с арендой нежилых помещений. «На практике широко распространены случаи, когда арендатор приступает к чистовой отделке помещений конкретных магазинов или ресторанов еще до ввода торгового центра в эксплуатацию при его строительстве застройщиком. У торгового центра есть определенное позиционирование насчет того, что он должен открыться со всеми своими арендаторами одновременно, чтобы генерировать кумулятивные покупательские потоки. Зачастую

эти отделочные работы, которые делают арендаторы, достаточно масштабны по инженерии и денежным затратам. До определенного момента, всем было понятно, что это делается в рамках возникающих арендных отношений, и суды для налоговых целей рассматривали соответствующие расходы как вложения в арендованное имущество», — говорит он. Однако ситуация изменилась два года назад в связи с гражданским делом компании «Премьер». «Один из арендаторов в рамках предварительного договора аренды до регистрации права собственности арендодателя на здание торгового центра выполнил отделочные работы, однако впоследствии не смог платить арендную плату, в связи с чем договор аренды с ним был расторгнут. Этот арендатор потребовал в суде от арендодателя возратить всю стоимость отделочных работ как неосновательное обогащение. Несмотря на то, что обычно при окончании/расторжении договоров аренды помещения возвращаются арендодателю только после демонтажа произведенной арендатором отделки, в этом случае помещение было принято арендодателем с отделкой, что и повлекло негативные для арендодателя последствия. С арендодателя было взыскано неосновательное обогащение», — рассказал господин Денисенко.

По его словам, на основании дела компании «Премьер» налоговая инспекция решила: поскольку право собственности на торговый центр еще не зарегистрировано, не может быть объекта аренды. Значит, нет арендных отношений, а, следовательно, и капитальных вложений в арендованное имущество (прямо предусмотренных Налоговым кодексом), тоже нет. «Однако арендатор осуществ-

ляет какие-то действия в помещении, но в рамках каких отношений? Раз, по мнению инспекции, арендных отношений быть не может, арендатор осуществляет подрядные работы в интересах арендодателя как застройщика. Когда госкомиссия осуществляет приемку здания, она посещает все помещения и определяет, соответствует ли объект проектной документации, в том числе в части безопасности. По мнению налоговой, госкомиссия не выдала бы разрешения на ввод помещений в эксплуатацию, если бы на момент осмотра в них не была выполнена отделка (в том числе пожарная сигнализация, вентиляция). Следовательно, по мнению инспекции, отделочные работы проводятся арендатором как его участие в „достройке“ торгового центра, что приводит к возникновению у арендодателя внереализационного дохода от безвозмездно полученных работ, а также увеличению у него базы по налогу на имущество. Таким образом, инспекция искусственно перераспределяет учетные объекты налогообложения между добросовестными налогоплательщиками, что приводит к налоговым доначислениям для обеих сторон. Парадоксально, но эта логика в последнее время поддерживается некоторыми арбитражными судами Московского округа, хотя такой подход в перспективе ведет только к падению налоговых поступлений и общему снижению эффективности экономики, поскольку громадные инвестиции предлагается заморозить до регистрации права, для чего иногда требуются годы. В это время торговый центр будет простаивать, а налогооблагаемые доходы будут возникать значительно позднее», — резюмировал господин Денисенко. ■

ОСАО «Россия» было создано в апреле 1990 года в Москве, заявив о себе как о компании федерального значения, имеющей филиалы во всех крупных городах Российской Федерации. Одним из ведущих и значимых представительств компании в Северо-Западном округе является филиал в Санкт-Петербурге. Когда-то именно здесь находилось головное отделение дореволюционной страховой компании, чьим историческим преемником и стало ОСАО «Россия».

В последнее время рынок страховых компаний, предлагающих автострахование в Санкт-Петербурге достаточно обширен. Высокий рост продаж машин в 2011 и 2012 годах обеспечил значительные объемы страховых премий, это связано с ростом продаж новых отечественных автомобилей, имеющих программу по господдержке. Здесь стоит отметить еще и повышение средних значений динамики части регионов по стране, что напрямую связано с изменением поправочных коэффициентов по регионам.

После кризиса 2009 года большинство страховых компаний пыталось максимально уделить внимание своему финансовому положению, оптимизируя для этого бизнес-процессы, напрямую связанные с урегулированием страховых претензий. Результатом этой деятельности стало снижение размера средней выплаты по сравнению с 2011 годом. Кроме этого, рост сборов за 2011 год объясняется еще и тем, что многие автовладельцы, опасаясь возможных сложностей с дальнейшим приобретением полисов (в связи с новыми порядками прохождения ТО с января 2012 года), начали заранее покупать полисы, что вызвало бум продаж ОСАГО в декабре 2011 года.

На сегодняшний день прогнозировать ситуацию достаточно сложно по причине ожидающихся значительных законодательных изменений, касаемых ОС ОПО, его кросс-продаж, изменений поправочных коэффициентов в ОСАГО и реформы ОМС, которая, в свою очередь, окажет определенное воздействие на динамику взносов по ДМС. Из этого следует, что имеется вероятность снижения стоимости корпоративных программ по ДМС и возможный рост взносов в розничном сегменте, так как многие компании, возможно, станут продавать ДМС и ОМС одним пакетом для физических лиц.

Сегодня рынок страховых компаний, предлагающих страхование корпоративных рисков, в полном объеме, достаточно обширен. ОСАО «Россия» в Санкт-Петербурге является несомненным лидером по количеству предложений в данном сегменте страхования более чем по 100 направлениям.

Одним из самых востребованных видов на данный момент является страхование автопарка предприятия, страхование сотрудников по программе ДМС и страхование имущества предприятий. Вне всякого сомнения, одним из наиболее популярных и распространенных видов страхования корпоративных рисков является страхование автопарка, которое необходимо для защиты интересов предприятия, связанных:

- с повреждением, уничтожением, утратой (угоном, хищением) автотранспортных средств;
- с возмещением вреда, причиненного жизни, здоровью и имуществу третьих лиц вследствие эксплуатации предприятием автотранспортных средств;
- с жизнью и здоровьем водителей и пассажиров автотранспортных средств.

Здесь следует отметить, что в наши дни одним из важнейших факторов успеха и работы бизнеса, несомненно, являются человеческие ресурсы. Именно в связи с этим руководство большинства крупных предприятий заинтересовано в страховании своих сотрудников по программам добровольного медицинского страхования, которое подразумевает под собой страхование от несчастных случаев.

Филиал страхового общества «Россия» в Санкт-Петербурге предлагает все виды медицинских услуг, в рамках страхования корпоративных рисков по программам ДМС:

- амбулаторно-поликлиническое обслуживание;
- скорая медицинская помощь;
- стоматологическая помощь;
- стационарная помощь;
- вызов врача на дом.

Хочется отметить, что наряду со страхованием корпоративных рисков ОСАО «Россия» располагает большим выбором программ страхования имущества предприятия. Это связано с тем, что наряду со своей деятельностью любая организация может столкнуться с риском повреждения, уничтожения, гибели или утраты принадлежащего ей имущества. По заключенному договору страхования может быть застраховано как движимое, так и недвижимое имущество и его отдельные элементы.

Кроме этого можно выделить следующие виды страхования корпоративных рисков, предлагаемых страховым обществом «Россия» в Санкт-Петербурге:

- страхование воздушного и водного транспорта
- страхование строительных работ;
- страхование грузов;
- страхование ОПО.

Открытое страховое акционерное общество «Россия» расширяет свое присутствие в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, открыв дополнительный клиентский офис в Выборге. Здесь стоит отметить успешную работу петербургского филиала страхового общества во втором квартале прошедшего 2012 года. Одним из значимых событий в жизни филиала стало участие в мероприятии, посвященном двадцатилетию спортивного клуба «Ювента», в качестве главного партнера. Кроме этого, стоит отметить, что объемы вырученной премии по сравнению с предыдущими показателями позапрошлого года выросли в разы. Компании удалось повысить объем страховых премий в сегментах автострахования (ОСАГО) и страхования ответственности. Отдельное внимание стоит уделить развитию личного и добровольного медицинского страхования за период второго квартала 2012 года. В этой сфере квартальный план по ДМС был перевыполнен на 33%, а по личному страхованию на 65%. Исходя из этого, филиал ОСАО «Россия» в Санкт-Петербурге превысил плановую норму на 25%, при этом значительно снизив выплаты в части автострахования.

Филиал ОСАО «Россия» в Санкт-Петербурге в 2012 году взял уверенный курс на развитие страхового рынка в Северо-Западном федеральном округе. На сегодняшний день данный филиал общества является лидирующим подразделением и обладает сбалансированным портфелем качественных страховых продуктов.

**Адрес: 197101, Санкт-Петербург, ул. Дивенская, д. 3
Тел. (812) 336-30-30
Факс (812) 336-34-30
e-mail: post@rosspb.ru**

«ПРОШЛЫЙ ГОД БЫЛ ДЛЯ НАС БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫМ ПО ОБЪЕМУ РАБОТ»

ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРУЧКА ОАО «ЛЕНГАЗСПЕЦСТРОЙ», ВХОДЯЩЕГО В ГРУППУ «СТРОЙГАЗМОНТАЖ», СОСТАВИЛА 69 МЛРД РУБЛЕЙ. О СПЕЦИФИКЕ РАБОТЫ КОМПАНИИ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ МАГИСТРАЛЬНЫХ НЕФТЕ- И ГАЗОПРОВОДОВ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ВЛАДЕ ГАСНИКОВОЙ РАССКАЗАЛ ВЛАДИМИР БЕЛЯКОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ЛЕНГАЗСПЕЦСТРОЙ».

BUSINESS GUIDE: В начале года компании исполнилось 45 лет. Что было сделано за эти годы?

ВЛАДИМИР БЕЛЯКОВ: 1 января 1968 года на базе СМУ-7 треста «Мосгазпроводстрой» был создан трест «Ленгазспецстрой», первоочередная задача которого заключалась в газификации Ленинграда и Ленинградской области. Однако уже практически с первого дня своей деятельности предприятие решало более глобальные задачи по развитию нефтегазового комплекса. Еще в 1942 году, благодаря самоотверженному труду первых строителей трубопроводов (часть из них впоследствии стала работать в нашем тресте), через Ладожское озеро был протянут жизненно важный для блокадного Ленинграда продуктопровод. В тяжелые годы блокады благодаря этой артерии ленинградцы получали ценное топливо — бензин.

За время своего существования «Ленгазспецстрой» проложил тысячи километров магистральных и межпоселковых трубопроводов от Калининградской области до острова Сахалин, и от отдаленных районов Крайнего Севера до среднеазиатских пустынь. Построены десятки компрессорных и газораспределительных станций, подземных хранилищ газа. Мы принимали участие в реализации самых масштабных проектов отрасли — это магистральные газопроводы Игрим — Серов — Нижняя Тура — Пермь, Средняя Азия — Центр, Уренгой — Помары — Ужгород, Ямал — Европа, «Голубой поток», Ямбург — Елец, Минск — Вильнюс — Каунас — Калининград, Сахалин — Хабаровск — Владивосток; магистральные нефтепроводы: Балтийская трубопроводная система (БТС), Сургут — Новополюцк, Мангышлак — Куйбышев, казахский нефтепровод Кенкияк — Атырау; аммиакопровод Тольятти — Одесса. Нашими силами построены Калининградское и Невское подземные хранилища газа. Каждый из этих объектов имеет важное значение для стабильного энергоснабжения России, исполнения экспортных поставок газа по контрактным обязательствам нашей страны.

BG: На современном этапе истории «Ленгазспецстрой» предприятие принимает участие в реализации инвестиционной программы федерального масштаба. На каких проектах работают специалисты «Лен-

газспецстрой» в настоящее время и какие трудности приходится преодолевать?

В. Б.: Каждый объект, на котором мы работаем, уникален по своим параметрам: техническим, географическим, по природным условиям. Осенью 2012 года было завершено строительство 170-километрового линейного участка первой нитки системы магистральных газопроводов Бованенково — Ухта — первого участка газопровода на пути газа Бованенковского нефтегазоконденсатного месторождения с полуострова Ямал. Это месторождение — ключевой объект ОАО «Газпром» в рамках мегапроекта «Ямал». Также в прошлом году нами была построена и сдана в эксплуатацию первая очередь самой северной в мире компрессорной станции «Байдарацкая» мощностью 96 МВт, которая тоже входит в состав системы магистральных газопроводов Бованенково — Ухта.

Для доставки материально-технических грузов на объект в зимнее время по поверхности замёрзшей тундры «намораживается» автозимник — вдольтрассовый проезд, который становится ключевой транспортной коммуникацией.

После прокладки газопровода выполняется полная рекультивация тонкого почвенного покрова тундры. Пастбища и привычные места кочевок оленей бережно сохраняются.

Что касается трудностей. Летом работы на Ямале запрещены, поскольку в период таяния легко нарушить хрупкий экологический баланс тундры. Доставка грузов становится невозможной. Пик основных работ, таким образом, приходится на зимний период, когда температура воздуха опускается до минус 50. Суточные перепады достигают тридцати градусов, частые метели со скоростью ветра до 30 м/с проверяют на прочность и людей, и технику.

В 2012 году мы проложили магистральный газопровод на Сахалин. Он предназначен для подачи газа из Киринского газоконденсатного месторождения в газопровод Сахалин — Хабаровск — Владивосток, который является ключевым в реализации Восточной газовой программы.

На пути трассы наши строители преодолели три активных тектонических разлома, характерных для региона с повышенной сейсмической активностью, косогорные участки, 65 водных препятствий. Более 60%

территории, по которой проходит этот газопровод, — болотистая местность.

В 2012 году «Ленгазспецстрой» активно вел работы по строительству второй нитки экспортного газопровода Грязовец — Выборг, предназначенного для подачи газа в «Северный поток» для последующей транспортировки в Западную Европу, а также потребителям в Северо-Западном регионе России. Нами построено около 400 км линейной части и две компрессорные станции — «Волховская» и «Елизаветинская», мощностью 64 МВт каждая. Строительство трассы, большая часть которой проходит по лесным массивам и болотам, было сопряжено со многими трудностями. В Выборгском районе Ленинградской области значительная часть трубопровода проходит через скальные породы, которые приходилось преодолевать буровзрывным способом, водные преграды пришлось преодолевать методом микротоннелирования и наклонно-направленного бурения.

Надо отметить, что 2012 год был для нашей компании беспрецедентным по объему работы.

BG: Каким образом «Ленгазспецстрой» обеспечивается работой? Ваша компания самостоятельно ищет для себя заказы?

В. Б.: До 2008 года контрольный пакет акций предприятия принадлежал «Газпрому»; мы самостоятельно выдвигались с конкурсными предложениями на объявленные тендеры. Пять лет назад мы вошли в состав группы компаний «Стройгазмонтаж». В качестве генподрядчика с этих пор выступает ООО «Стройгазмонтаж», функция поиска заказов также лежит на генподрядчике. Для «Ленгазспецстрой» такое положение со строительными подрядами является гарантом стабильности.

BG: Каковы планы компании на будущее?

В. Б.: В ближайшие четыре года нам точно есть чем заняться. Сейчас наше предприятие выполняет и будет выполнять строительно-монтажные работы в рамках инвестиционной программы «Газпрома». Мы продолжаем работать на Ямале — там нам предстоит построить два участка второй нитки газотранспортной системы Бованенково — Ухта. Также на Ямале занимаемся строительством второй очереди компрессорной стан-

ции «Байдарацкая», которая увеличит мощность станции вдвое, до 192 МВт. В Анапском районе Краснодарского края в ближайшие четыре года мы будем возводить самую мощную в мире компрессорную станцию (КС) «Русская», которая станет головной КС газопровода «Южный поток» и конечной точкой российского участка газовой магистрали. Для обеспечения подачи газа в «Южный поток» нам предстоит сооружение 64,8 км линейной части участка Писаревка — Анапа. Трасса пройдет через систему рисовых чеков Краснодарского края, по искусственно обводненной местности, где мы должны будем сохранить сложную структуру рисовых полей и восстановить мелиоративную систему. Также в прошлом году ОАО «Ленгазспецстрой» определено подрядчиком строительства второй нитки конденсатопровода Уренгой — Сургут. В рамках проекта предприятие построит половину из 80 километров трассы в Ханты-Мансийском автономном округе.

BG: Производственный потенциал предприятия позволяет ежегодно сооружать сотни километров трубопроводов большого диаметра. Каким образом компания добивается таких высоких темпов строительства?

В. Б.: Высокие темпы возможны при сочетании нескольких факторов. Это профессионализм всех специалистов предприятия, слаженная работа и общая нацеленность на достижение поставленных задач и современное и высокотехнологичное оборудование для строительства трубопроводов.

Так, на объектах по линейному строительству мы задействуем один из самых современных и высокопроизводительных комплексов автоматической сварки — CRC — Evans, позволяющий варить до 60 стыков в сутки. В 1999 году мы одними из первых в России внедрили эту технологию, а через два года на строительстве российско-турецкого газопровода «Голубой поток» установили европейский рекорд скорости, сварив 123 стыка трубы диаметром 1420 см за смену. Тот рекорд был официально зафиксирован компанией CRC, а также мы были первыми, кто задействовал эту технологию в условиях Крайнего Севера.

Наша компания имеет более двух тысяч единиц строительной и автомобильной техники и всю сопутствующую такому серьезному парку



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

инфраструктуру: ремонтную и производственную базу. Но даже самая современная техника — это всего лишь железо, важнее для нас люди, которые умеют на ней работать так, как этого диктуют требования нормативной документации, действующей в газовой промышленности: не каждый экскаваторщик сможет вырыть ту траншею, которая необходима для трубопровода, обычный сварщик не сварит нашу трубу. На нашем предприятии есть комплекс высоких требований к специалистам, продиктованных спецификой работы.

ВГ: Испытываете ли вы проблемы, связанные с нехваткой квалифицированных кадров, и как вы их решаете?

В. Б.: В штате компании около 4,5 тыс. рабочих и специалистов, но потребность в квалифицированных кадрах в трубопроводном строительстве в последние годы постоянно растет вместе с ростом объемов строительно-монтажных работ. Поэтому подбор кадров необходимой квалификации а также обучение рабочих и специалистов, повышение их квалификации — это, в том числе, и вопрос качества выполняемых работ.

В этом деле нам здорово помогает профессиональный костяк коллектива, ответственный за преемственность трудовых традиций. На приме-

ре отношения к труду легендарных ветеранов, работающих «спецов» хорошо учить молодежь. Продолжение лучших традиций, которые сформировались за десятилетия истории компании, — это наше серьезное преимущество в привлечении и воспитании кадров.

Наш настрой известен давно и всем: самый ценный ресурс предприятия — это люди.

ВГ: География ваших строек — вся Россия, а как живут ваши сотрудники, работающие на объектах? Остались ли элементы романтики в жизни строителя газопроводов в наши дни?

В. Б.: Для тех, кто трудится в трассовых условиях, мы создаем комфортные условия для труда, отдыха и современного быта. Это в былые годы в отсутствии нормальных условий проживания и трудностях в организации труда в экстремальных природных условиях пытались искать романтику. В наше время на одни красоты Севера или Дальнего Востока никого не заманишь.

Безусловно, проживание вдали от близких и привычного городского уклада, закаляет характер, дает возможность проверить себя на прочность. Но жизнь на трассе не останавливается; многие, несмотря

на суровость природных условий, заводят семьи, растят детей. Так было всегда: не одно поколение леногазспецстроевцев выросло в вагонгородках, сформировав трудовые династии. Сегодня на наших объектах работают дети и внуки тех, чьи ми силами создавался «Леногазспецстрой».

Сейчас все изменилось, но поначалу кому-то приходится быть пионерами.

Так, в 2007 году нам пришлось высадиться посреди Ямальской тундры, чтобы создать вахтовый жилой комплекс для людей пионерного выхода. Сначала все, начиная со спальных мешков, еды, досок доставлялось вертолетом. Затем, чтобы создать всю инфраструктуру для проживания 1700 человек, нам пришлось построить 560 км автозимника, по которому транспортировались стройматериалы.

Сегодня в вахтовых жилых комплексах «Леногазспецстроя» есть все, для того чтобы жить и работать максимально комфортно в любых климатических условиях.

Городки полностью оборудованы системами автономного энергоснабжения, котельной, столовой, баней, медицинским пунктом, объектами досуга. Удаленные офисы проек-

тов снабжены самой современной офисной техникой и всеми видами телекоммуникаций.

ВГ: Система менеджмента качества компаний-участников реализации проектов ОАО «Газпром» должна соответствовать жестким требованиям инвестора. Что представляет собой сертификационный аудит, и насколько сложно его пройти?

В. Б.: Сертификационный аудит представляет собой проверку соответствия действующей в компании системы менеджмента качества требованиям ОАО «Газпром».

При этом проверяется деятельность всех структурных подразделений компании, включая строительно-монтажные участки. Проверку осуществляет высокий орган — экспертная комиссия «Газпрома». Успешно пройти аудит — это сложная задача с учетом многих обстоятельств. В сжатый срок проведения аудита работники компании должны суметь доказать экспертной комиссии «Газпрома» соответствие действующей системы менеджмента качества всем требованиям, с предъявлением документальных доказательств. За шесть лет со времени работы по новым правилам мы успешно прошли два сертификационных аудита и пять инспекционных. ■

«АНГЛИЙСКАЯ ЯСНОСТЬ» В ПРАВОВЫХ ВОПРОСАХ

АНГЛИЙСКОЕ ПРАВО И ПРАВОСУДИЕ СЕЙЧАС ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВНЫМИ КОНКУРЕНТАМИ РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ В СРЕДЕ РОССИЙСКОГО ЖЕ БИЗНЕСА. НЕСМОТРИ НА СОПРОТИВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ И НЕЖЕЛАНИЕ РОССИЙСКИХ СУДОВ ПРИМЕНЯТЬ РЕШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО АРБИТРАЖА, ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВСЕ СИЛЬНЕЕ СТРЕМЯТСЯ ВЫВЕСТИ ЛЮБЫЕ ПРАВОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ ЗА РУБЕЖ. КАРИНА САВВИНА

Возникающие в связи с этим проблемы обсудили участники семинара «Правовые решения с использованием британской юрисдикции: на стыке российского и английского права», организованного ИД «Коммерсантъ».

Сотни лет судебной практики сделали правовую систему Англии наиболее привлекательной для бизнес-среды. Все больше российских компаний стремятся любым способом вывести возможные споры за пределы РФ и добиться рассмотрения в международных судах, несмотря на явно негативную оценку подобных действий со стороны российского правосудия. Партнер и руководитель практики «Международные инвестиции и международное частное право» юридической фирмы «Максима — Консалтинг и право» Владимир Килинкаргов заявляет, что английское право и правосудие — основные конкуренты российской правовой системы в среде российского бизнеса. Право этой страны предусматривает эффективные инструменты обслуживания финансово-экономических интересов, в том числе корпоративное и контрактное право, а также эффективные гарантии их защиты.

Чаще всего английское право применяется в рамках экспорта английских товаров в Россию. Это может быть как купля-продажа, так и агентские контракты, лицензионные соглашения на предоставление права использования товарного знака, любой франчайзинг также зачастую заключается по английскому праву. Еще один распространенный случай — реализация инвестиционных проектов в России, если в них участвует инвестор из Туманного Альбиона.

Английская система, как известно, стара и основана на сочетании законодательства и судебных прецедентов. «И интерпретации законодательных актов. Очень часто у них объектаемые формулировки, и законодатель полагается на суды в определении норм в каждом конкретном случае», — говорит солиситор Field Fisher Waterhouse LLP Михаил Басистый. Вместе с тем английскую систему отличают гибкость и способность к адаптации. Несмотря на то, что практика постоянно обращается к многовековым принципам, суд готов изменить их, если экономические или технологические перемены требуют посмотреть на дело с иной точки зрения.

ИНОСТРАННЫЙ ЭЛЕМЕНТ Если компания хочет оформлять договоры по английскому праву, в сделках должен присутствовать очевидный «иностранный элемент». Только при его наличии стороны могут избрать компетентное



УЧАСТНИКИ СЕМИНАРА ПРИШЛИ К ВЫВОДУ, ЧТО ЧАЩЕ ВСЕГО АНГЛИЙСКОЕ ПРАВО ПРИМЕНЯЕТСЯ В РАМКАХ ЭКСПОРТА БРИТАНСКИХ ТОВАРОВ В РОССИЮ

правоприменение. Часто фирмы прибегают к созданию офшорных компаний на Кипре или Британских Виргинских островах, если другой возможности найти этот элемент не представляется. Необходимо отметить, что понятие «иностранный элемент гражданского правоотношения» в российском законодательстве в полной мере не раскрывается. В пункте 1 статьи 1186 Гражданского кодекса упоминаются две его разновидности: наличие в правоотношении иностранного субъекта или нахождение объекта правоотношения за пределами РФ. При этом перечень видов иностранного элемента в законе сформулирован неисчерпывающим образом. Им может считаться и частичное исполнение обязательства на территории иностранного государства или наличие акций (долей) иностранной компании, даже в случае если сторонами контракта являются российские субъекты. А вот наличие иностранного элемен-

та во взаимоотношениях между филиалом английской компании и российской компанией остается дискуссионным.

Разумеется, у использования английского права в отношениях с участием российского бизнеса есть свои пределы. Российский суд в большинстве случаев избирает право, выбранное сторонами, но при отсутствии выбора — согласно статье 1211 ГК РФ — право страны, с которой договор наиболее тесно связан. Скорее всего, это будет право страны основного места деятельности, скажем, если англичане товары продают, а российская сторона покупает, то право будет выбрано английское.

Однако суд в России может не только применить сверхимперативные нормы российского права или ограничения о публичном порядке, но и доказать, что договор реально связан лишь с правом России, или вовсе посчитать невозможным толкование английского права в конкретном случае. Поэтому каждый

раз компания должна тщательно продумывать все аспекты заключения договоров и обращаться за юридической поддержкой на самых ранних этапах.

«Если выбираете английское право, то целесообразно выбирать английский суд, если решение можно исполнить в Англии, или международный арбитраж, если необходима возможность исполнения в России», — говорит Владимир Килинкаргов. В принципе можно выбрать и российский суд, но это чревато применением всего спектра императивных норм и оговорки о публичном порядке. Кроме того, советует господин Килинкаргов, пристальное внимание следует уделять российским тенденциям относительно арбитрабельности споров и того же публичного порядка.

ДУХ, А НЕ БУКВА Впрочем, возможные сложности взаимоотношений с российскими судами не останавливают бизнес. → 41

40 → Причина тому — яркие преимущества английской системы: суд всегда в первую очередь обращает внимание на намерения сторон, а не на сухую букву закона. «Судебная система — это большая статья в экспорте Великобритании, во всем мире она воспринимается как справедливая. Судьи, которые там работают, обладают огромным опытом и очень часто специализируются на рассмотрении определенных типов дел», — говорит Михаил Басистый. Речь идет как о классических коммерческих спорах, так и о спорах об интеллектуальной или бенефициарной собственности, и многих других типах. Спорщики в английском суде чаще всего уверены в качественном результате. Кроме того, суд Англии обязан четко формулировать причины своего решения, что, конечно, тоже нравится сторонам.

«Недавно мы работали с крупной сделкой, заключенной по английскому праву. Стороны договаривались о земле, поделив ее на пять разных участков, но в договоре не было указано, кому какой участок достается. Мы смогли защитить интересы клиента в Англии, доказав, что в документе нет четкости и он является недействительным», — рассказал партнер Field Fisher Waterhouse LLP Арик Асланян.

Эта самая четкость, пожалуй, наиболее всего импонирует предпринимательству. «Бизнес хочет ясности. Ясности того, в какую сторону пойдут суды, чего потребует контракт. В Англии коммерческая структура работает довольно-таки прозрачно. Дай бог, чтобы в Россию в какой-то момент ясность пришла, но пока все еще существуют коммерчески противоположные решения судов в России», — говорит Арик Асланян.

ПРАВО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ Подписание договоров по английскому праву позволяет предусмотреть намного больше условий его исполнения, нежели российская система. Большинство договоров в Англии

вообще могут быть заключены в устной форме, в том числе и о купле-продаже акций, но это ни в коей мере не мешает суду работать. В подобном случае он разберется, какие из заявлений сторон стали условиями договоренности, принимая доказательства в любой форме. В случае с письменной формой все намного проще: если договор составлен грамотно, то все условия содержатся в данном документе. Но стороны также имеют право сослаться на некие предварительные заявления, не отраженные в документе.

Практикуется и согласование предварительных условий — если они не соблюдены, то договор считается недействительным, причем условия могут быть абсолютно любыми. В российском же праве не допускаются предварительные условия, если стороны могут их каким-то образом контролировать. «Негативные обязательства» также довольно распространены в Англии: это условия, при которых сторона обязуется чего-либо не делать. «В Англии это очень важный инструмент в сделках о слиянии и поглощении, чтобы не дать продавцу опустошить компанию до ее полного перехода продавцу. В российском праве с такими условиями договора могут возникнуть проблемы», — отмечает Михаил Басистый.

Бюрократическая составляющая в английской правовой системе тоже сведена к минимуму. Там даже практикуется виртуальное подписание договоров через факс или e-mail, а оригиналы документов могут вообще никогда не понадобиться, в то время как в российских судах оригиналы договоров очень любят.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ Распространенная ошибка при заключении договоров по английскому праву — непродуманное подписание так называемого «меморандума о намерениях». Без него в суде у спорщиков есть шанс доказать, что у них не было воли заключать договор.

Если у компании нет возможности проконсультироваться с юристами заранее, советуют в Field Fisher Waterhouse LLP, то как минимум стоит в самом документе одной строкой прописать, что он «не является юридически обязательным и не предполагает создание правоотношений между сторонами».

Штрафные санкции тоже доставляют головную боль юристам, так как в Англии запрещены неустойки. Вместо них взыскать можно лишь так называемые «заранее оцененные убытки», но и то лишь в том случае, если понятно, откуда взялась конкретная сумма. Единственное, чего может добиться суд, — это восстановить невинную сторону в том положении, в каком она была бы, если бы обязательства были выполнены без нарушений. При этом убытки должны быть «разумно предсказуемыми». Эта «концепция разумного человека» вообще довольно любима английскими судами и активно применяется, поэтому представление клиента о том, что он может получить при нарушении его прав и что он в итоге получает в английском суде, чаще всего не совпадают.

«Например, у фермера есть рыбная ферма, он огораживает эту рыбу, а я поставщик сетей. Я знаю, что если сеть будет дырявая, то рыба уплывет. Она уплыла, но я, скажем, не знал, что рыба была предназначена богатому клиенту, готовому заплатить втридорога. Тогда неполученные деньги за счет несостоявшейся продажи не являются разумно предсказуемыми издержками, и я не обязан их возмещать», — приводит простой пример Михаил Басистый.

Еще одна деталь: договорное право Англии основано на принципе взаимности. Но суд не вмешивается в адекватность встречного удовлетворения, благодаря чему получила распространение формулировка продажи активов «за перечное зерно». Конечно, последствия могут быть непредсказуемыми, так как взыскать убытки, заплатив «перечное зерно» за актив, практически невозможно.

РОССИЮ ВЫЛЕЧИТ ВРЕМЯ Эксперты сходятся во мнении, что гибкость контракта, заключенного по английскому праву, позволяет договариваться о больших возможностях, чем предлагает российская система. У отечественного права юристы видят две основные проблемы. «Первое — суды часто противоречат друг другу в своих решениях, второе — нет базы прецедентов, со многими ситуациями суд сталкивается впервые, и бизнес не представляет, в какую сторону пойдет суд, — говорит Арик Асланян. — Но вторая проблема в России решится со временем».

«Это вопрос предсказуемости. Насколько стороны доверяют системе и судам здесь?» — задает вопрос Михаил Басистый. Хотя четкой статистики не существует, но, судя по тенденциям, которые замечают специалисты, все больше предпринимателей стараются вывести свои правовые отношения за границы родины. По словам Владимира Килинкова, темп оттока капитала за рубеж несколько не снижается, чему активно сопротивляется налоговая служба, но стороны уже осторожнее подходят к организации правового процесса.

«Чем жестче относятся наш Высший арбитражный суд (в лице господина Иванова) и наш президент к всевозможным схемам оптимизации, тем сильнее российский бизнес пытается найти альтернативную систему», — говорит Килинков. Выбирать английский суд или международный арбитраж, заключать сделки по английскому праву стоит компаниям, занимающимся любыми поставками: в их случае несложно выстроить агентскую схему через офшорную компанию, хотя проследить эту схему также достаточно просто. «Система работает, но российские суды негативно относятся к этому. Потому что все же видно, насколько поставщик реален. Поэтому наилучшим образом это работает, когда есть хотя бы какой-то реальный бизнес в Англии», — предупреждает Владимир Килинков. ■

БЕЗ ЕДИНОГО ПОДХОДА

2012 ГОД ЗАПОМНИТСЯ ПЕТЕРБУРЖЦАМ СКОРЕЕ НЕ ОТКРЫТИЕМ НОВЫХ ТРАНСПОРТНЫХ ОБЪЕКТОВ, А ЗАКРЫТИЕМ СУЩЕСТВУЮЩИХ ИЛИ ПЕРЕНОСОМ СРОКА СДАЧИ ОБЕЩАННЫХ. ПО ОЦЕНКАМ АВТОМОБИЛИСТОВ, ТРАНСПОРТНАЯ СИТУАЦИЯ В ГОРОДЕ ЗА ГОД УХУДШИЛАСЬ: УРОВЕНЬ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ РАСТЕТ, НО ПРИ ЭТОМ ЕДИНОГО ПОДХОДА К РЕШЕНИЮ ТРАНСПОРТНЫХ ПРОБЛЕМ ГОРОД НЕ ИЩЕТ.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

Из крупных дорожных объектов, долгожданных для автомобилистов, в прошлом году было открыто только движение под Американскими мостами на Обводном канале. Эта стройка в течение последних пяти лет была символом городского дорожного долго строя: на реконструкцию эта часть северной и южной набережных Обводного канала была закрыта еще в 2007 году. Первоначально работы должно было осуществить за 3,3 млрд рублей ООО «Флора», за два года выполнившее на объекте лишь небольшую часть работ по переносу коммуникаций. В 2011 году контракт с недобросовестным подряд-

чиком был расторгнут, а новый договор на сумму 4 млрд рублей без проведения конкурсной процедуры был заключен с ОАО «Мостострой № 6». Отказ от тендера был обусловлен желанием города скорее сдать значимый объект.

Согласно контракту, подписанному между городом и «Мостостроем № 6», подрядчик должен был открыть движение по южной и северной набережным Обводного канала в декабре 2013 года. Позже, опять же отмечая значимость объекта для автомобилистов, город заключил с подрядчиком допсоглашение, согласно которому запуск движения транспорта по обоим набережным был перенесен на

декабрь 2012 года. Несмотря на то, что подрядчик несколько раз высказывал сомнения в том, что открыть движение по обоим набережным удастся в обозначенные сроки из-за сложности объекта и непростых условий работы, движение под Американскими мостами было запущено 25 декабря. Судя по настрою представителей комитета по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ), этот объект был бы сдан в любом случае: Владимир Шмидт, в то время исполнявший обязанности главы КРТИ, заявлял журналистам за две недели до открытия движения, что основание набережной будет уложено даже при температуре воздуха ниже

–20 градусов. «Потом, если что, весной переделаем, но однозначно откроем обе набережные для движения 25 декабря», — обозначил позицию города господин Шмидт.

Такая принципиальность петербургской администрации кажется вполне закономерной на фоне как минимум двух не запущенных в обещанные сроки крупных дорожных объектов: тоннеля на Пироговской набережной и северного участка ЗСД. Состояние обоих объектов таково, что никакая принципиальность городской власти не смогла бы заставить подрядчиков сдать их до конца 2012 года. → 43

КУГИ ПЕРЕХОДИТ НА РЫНОЧНЫЙ УРОВЕНЬ

КОМИТЕТ ПО УПРАВЛЕНИЮ ГОРОДСКИМ ИМУЩЕСТВОМ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ О ПЕРЕСМОТРЕ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ АРЕНДНЫХ СТАВОК ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ ГОРОДСКОГО НЕЖИЛОГО ФОНДА. В ТЕЧЕНИЕ ТРЕХ ЛЕТ КУГИ НАМЕРЕН ПЕРЕЗАКЛЮЧИТЬ ВСЕ ДОГОВОРЫ АРЕНДЫ ВЫСОКОДОХОДНЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ — СТАВКИ БУДУТ РАССЧИТАНЫ ПО ИНДИВИДУАЛЬНОЙ МЕТОДИКЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ. УХОД ОТ МАССОВОЙ МЕТОДИКИ ПОЗВОЛИТ УРАВНЯТЬ СТАВКИ С ЦЕНАМИ НА ОТКРЫТОМ РЫНКЕ. ЮЛИЯ ЧАУН

С одной стороны, эксперты рынка недвижимости считают, что рынок станет более цивилизованным, избавится от спекулянтов, с другой стороны, они опасаются, что индивидуальная оценка даст пространство для коррупции.

Как рассказали ВГ в КУГИ, те договоры аренды, которые требуют пролонгации, уже перезаключаются по новой методике определения арендных ставок — индивидуальной. В комитете уточнили, что увеличение дохода от изменений пока не так заметно по причине того, что действие предыдущих договоров массово не закончилось. Ожидается, что все договоры, оценка арендных ставок в которых проводилась бы по индивидуальной методике, будут перезаключены в течение ближайших трех лет.

Как ранее писал „Ъ“, председатель КУГИ Мария Смирнова поясняла причины перехода на новый метод оценки тем, что у города есть объекты, которые недооценены. «Ставки по ним ниже рыночных. Внедрение индивидуальной оценки позволит преодолеть этот разрыв. Также в перспективе мы планируем распространить подобную практику и на земельные участки», — сказала она.

Позднее в комитете уточнили, что индивидуальная оценка будет применяться не ко всем объектам, принадлежащим городу, которые сдаются в аренду, а только к их высокодоходной части. Около 11 тыс. объектов КУГИ сдает в аренду, из них 7,5 тыс. — в коммерческую аренду (остальные сдаются по договору о безвозмездном пользовании и на прочих льготных условиях). В свою очередь, из этих 7,5 тыс. только 1000 являются высокодоходными. В КУГИ поясняли, что из 6,5 млрд рублей, получаемых городом арендных выплат, высокодоходная часть приносит 2 млрд рублей, при этом ожидается, что она может приносить минимум 3 млрд рублей в год.

Как ранее рассказал „Ъ“ управляющий партнер компании «Качкин и партнеры» Денис Качкин, методика массового расчета арендных ставок основана на формуле, которая включает в себя множество коэффициентов, например, расположение помещения. «По этой формуле ставка рассчитывается специалистами районных КУГИ за минуты», — сказал он.

Господин Качкин пояснял, что индивидуальная оценка каждого помещения более затратна, но и более эффективна. «КУГИ сейчас неэффективный собственник, а такой поголовный подход к оценке на выходе дает недопоступление денег в городской бюджет. Полагаю, новая система будет работать корректно, если этому не будет препятствовать коррупционный фактор, — рассказывает господин Качкин. — В основном КУГИ сдает в аренду встроенные помещения с помощью аукциона. Индивидуальная оценка будет рассчитывать минимальную



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ОЦЕНКА БУДЕТ ПРИМЕНЯТЬСЯ НЕ КО ВСЕМ ОБЪЕКТАМ, ПРИНАДЛЕЖАЩИМ ГОРОДУ, КОТОРЫЕ СДАЮТСЯ В АРЕНДУ, А ТОЛЬКО К ИХ ВЫСОКОДОХОДНОЙ ЧАСТИ

стартовую ставку. С учетом того, что КУГИ — один из основных собственников встроенных помещений в городе, возможно, как раз в этом сегменте на рынке и у частных собственников может повыситься арендная ставка после введения новой системы оценки». По его мнению, индивидуальный подход к расчету ставки позволит убрать прослойку субарендаторов, которые наживаются на разнице между государственной и рыночной арендными ставками.

По данным компании «Аверс», в зависимости от помещения стоимость оценки может варьироваться от 15 тыс. рублей до 100 тыс. рублей, а по времени — от трех дней до двух недель.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, считает, что, безусловно, в результате этих изменений ставки на наиболее ликвидные объекты вырастут. «Кроме того, сократится рынок двойной аренды. Есть целый сегмент арендодателей, которые пересдавали помещения в субаренду по более высоким ставкам, зарабатывая на разнице, — говорит она. — Решение КУГИ правильное, рынок станет более цивилизованным, избавится от спекулянтов. С другой стороны, в нашей стране понятие „индивидуальный“ имеет пространство для коррупции. КУГИ необходимо тщательно прописать процедуру, а также аккредитовать ряд оценочных компаний, которые будут помогать делать объективную оценку помещений для аренды и продажи».

Директор «GVA Sawyer — Санкт-Петербург» Николай Вечер ранее говорил „Ъ“: для того чтобы стать эффективным управляющим, недостаточно изменить систему оценки. «На рынке технического управления КУГИ не особо себя проявил. Вообще я считаю, что нельзя быть одновременно и регулятором рынка, и его игроком», — говорит господин Вечер. С последним утверждением согласен и Денис Качкин, который считает, что «у государства и так много публичных функций, недвижимостью должен заниматься частный бизнес».

Аналитики говорят, что поскольку часть помещений КУГИ сдается в субаренду, повышение ставки КУГИ, безусловно, приведет к росту и рыночных ставок — ставок субаренды в том числе. И он может быть пропорционален изменению арендной ставки КУГИ. В самом же КУГИ полагают, что после введения индивидуальной оценки бизнес по сдаче в субаренду городских помещений, скорее всего, умрет — ведь ставки станут такими же, как и на рынке.

В целом аналитики считают, что инициатива КУГИ, если будет четко продумана и максимально прозрачна, способна выровнять тот разрыв в ценах, который существует сейчас между помещениями от КУГИ и от частных собственников. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СОГЛАСНО КОНТРАКТУ, ПОДПИСАННОМУ МЕЖДУ ГОРОДОМ И «МОСТОСТРОЕМ № 6», ПОДРЯДЧИК ДОЛЖЕН БЫЛ ОТКРЫТЬ ДВИЖЕНИЕ ПО ЮЖНОЙ И СЕВЕРНОЙ НАБЕРЕЖНЫМ ОБВОДНОГО КАНАЛА В ДЕКАБРЕ 2013 ГОДА. ОДНАКО ПОЗЖЕ ВЛАСТИ УБЕДИЛИ ПОДРЯДЧИКА ПЕРЕЗАКЛЮЧИТЬ КОНТРАКТ НА БОЛЕЕ РАННИЙ СРОК СДАЧИ

41 → ПРОВАЛЫ Контракт на строительство развязки на Пироговской набережной был подписан городом с ЗАО «ПО „Возрождение“» в конце 2010 года на сумму 2,7 млрд рублей. Согласно договору, окончание работ должно было состояться в июне 2012 года. Из-за сложностей ГУП «Водоканал» со строительством коллектора и с переносом коммуникаций на объекте город заключил с подрядчиком дополнительное соглашение, согласно которому строительство развязки на Пироговской набережной должно было быть завершено до 25 декабря 2012, причем без закрытия набережной для движения транспорта. Город пошел навстречу подрядчику и закрыл набережную с 20 апреля ради того, чтобы тоннель был построен до конца года. Однако сроки открытия движения в разное время назывались разные, и в итоге город согласовал «Возрождению» новый график работ, согласно которому набережная будет открыта лишь ко Дню города, 27 мая 2013 года.

До конца 2012 года должно было быть пущено движение и по северному участку ЗСД, который строит ОАО «Мостоотряд № 19» за 14,1 млрд рублей. Еще осенью специалисты и источники, знакомые с ходом строительства, говорили, что сдать эту часть трассы в 2012 году нереально. В середине декабря это официально подтвердил Георгий Полтавченко, заявивший, что северная часть ЗСД будет сдана в июне 2013 года. В числе причин срыва сроков строительства источник ВГ, знакомый с ситуацией, называет дополнительное строительство путепровода на Приморском проспекте через улицу Савушкина, вынужденный вынос газопровода, отсутствие четкого решения о том, будет ли построен новый зоопарк в Юнтолово, неподалеку от платной трассы, и задержку ПО «Возрождение», субподряд-

чика строительства. В самом «Возрождении» отрицают обвинение в задержке сдачи возведения участка самой трассы длиной около 6 км и развязки на примыкании ЗСД к автодороге Е18 «Скандинавия» и, наоборот, обвиняют ОАО «Мостоотряд № 19» в задолженности в 640 млн рублей.

Пока же задерживается возведение ЗСД за бюджетный счет, работы по центральному участку стоимостью 82,9 млрд рублей, который будет возведен за счет консорциума «Магистраль Северной столицы» (МСС, состав его владельцев входят ВТБ, Газпромбанк, Astaldi, Mega Yapi, IC, GPB Infrastructure), в 2012 году так и не начались. В конце декабря 2011 года правительство Петербурга и МСС подписали соглашение о государственно-частном партнерстве, согласно которому подрядчик принял на себя обязательства построить центральный участок трассы за три года. В июне 2012 года сторонами были подписаны финансовые документы, включающие в себя прямое и кредитное соглашение, а также подрядный контракт. Однако сторонами была подписана вторая редакция соглашения лишь 20 декабря: в течение полугода банки и город распределяли финансовые риски.

Неизменными остались сроки строительства центрального участка ЗСД — партнер обязан построить его за 36 месяцев с момента подписания соглашения. В МСС планируют, что непосредственная стройка начнется в феврале 2013 года, то есть центральный участок ЗСД будет сдан как минимум в феврале 2016 года. Ранее речь шла о запуске полной трассы в конце 2014 — начале 2015 года.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ МЕТРО Приятным транспортным приобретением для горожан в 2012 году стали открытые в конце

декабря новые станции метро «Международная» и «Бухарестская». Две станции Фрунзенского радиуса были открыты в один день, 28 декабря, хотя ранее планировалось сдать их в августе прошлого года. Вестибюли обеих, теперь уже традиционно для новых станций метро, расположены в торговых центрах. Станции стали долгожданными для жителей Фрунзенского района: в первый день работы обеими станциями воспользовались 24 тыс. пассажиров.

Правда, развитие метрополитена не всегда делает жизнь горожан удобнее: работы по подготовке стройплощадки и непосредственному строительству второго выхода из станции «Спортивная» (севернее дома 26А по набережной Макарова на Васильевском острове, стоимость работ — 6,7 млрд рублей) значительно усложнили жизнь василеостровцев. Еще летом, за полгода до результатов конкурса, на котором разыгрывалось право построить «Спортивную-2», ОАО «Метрострой», единственный строитель петербургской подземки, начало подготовительные работы в районе набережной Макарова и Малого проспекта В.О., которые значительно повлияли на транспортную обстановку на острове. Осложняло ее и то, что изначально работы не были согласованы подрядчиком с ГАТИ и администрацией Василеостровского района, что приводило к многочисленным пробкам в районе набережной. Новый вестибюль должен появиться летом 2015 года, соответственно, до этого момента транспортная напряженность в этом районе будет сохраняться.

Сложностей жителям Васильевского острова добавила и реконструкция Дворцового моста, начавшаяся в сентябре минувшего года. Подрядчик непростых

работ ЗАО «Пилон» (стоимость контракта 2,69 млрд рублей) должен реконструировать мост до конца мая 2014 года, ведя работы только в ночное время, в дневное время для движения транспорта закрываются по одной-две полосы. Полностью движение по мосту было закрыто лишь два раза в выходные дни для замены разводной конструкции моста. Однако вкуче с ограничениями на набережной Макарова сокращение числа полос для проезда на Дворцовому мосту в дневное время для автомобилистов стало еще более мучительным.

БЕЗ ЛОГИКИ Денис Шубин, председатель Всероссийской общественной организации защиты прав участников дорожного движения «Автоклуб А24», считает, что транспортная ситуация в городе не может меняться к лучшему на фоне прогрессирующего уровня автомобилизации. «Основная проблема в Петербурге — отсутствие согласованности в закрытии и открытии транспортных объектов. Логика никакой нет, организацией движения в городе никто не занимается. Объездные пути у нас определяются за два дня до закрытия важнейших трасс. И пока эту проблему никто из чиновников не считает проблемой, транспортная обстановка в городе не изменится», — полагает господин Шубин.

Юрий Чижов, руководитель Северо-Западного отделения Международной академии транспорта, уверен, что транспортную ситуацию ухудшает отсутствие новых паркингов и парковочных мест при сносе старых гаражей, уплотнительная застройка, не растущая привлекательность общественного транспорта и плохое состояние дорожного покрытия, особенно в отдаленных районах города. ■



493-40-40

www.newgrad.ru



Включен в каталог
«1000 лучших европейских проектов»
(Braun, Германия 2007г.)

BATIMAT

Признанная уникальность
фасадных решений
на международной выставке
инноваций и тенденций строительства
«BATIMAT-2011» Париж.