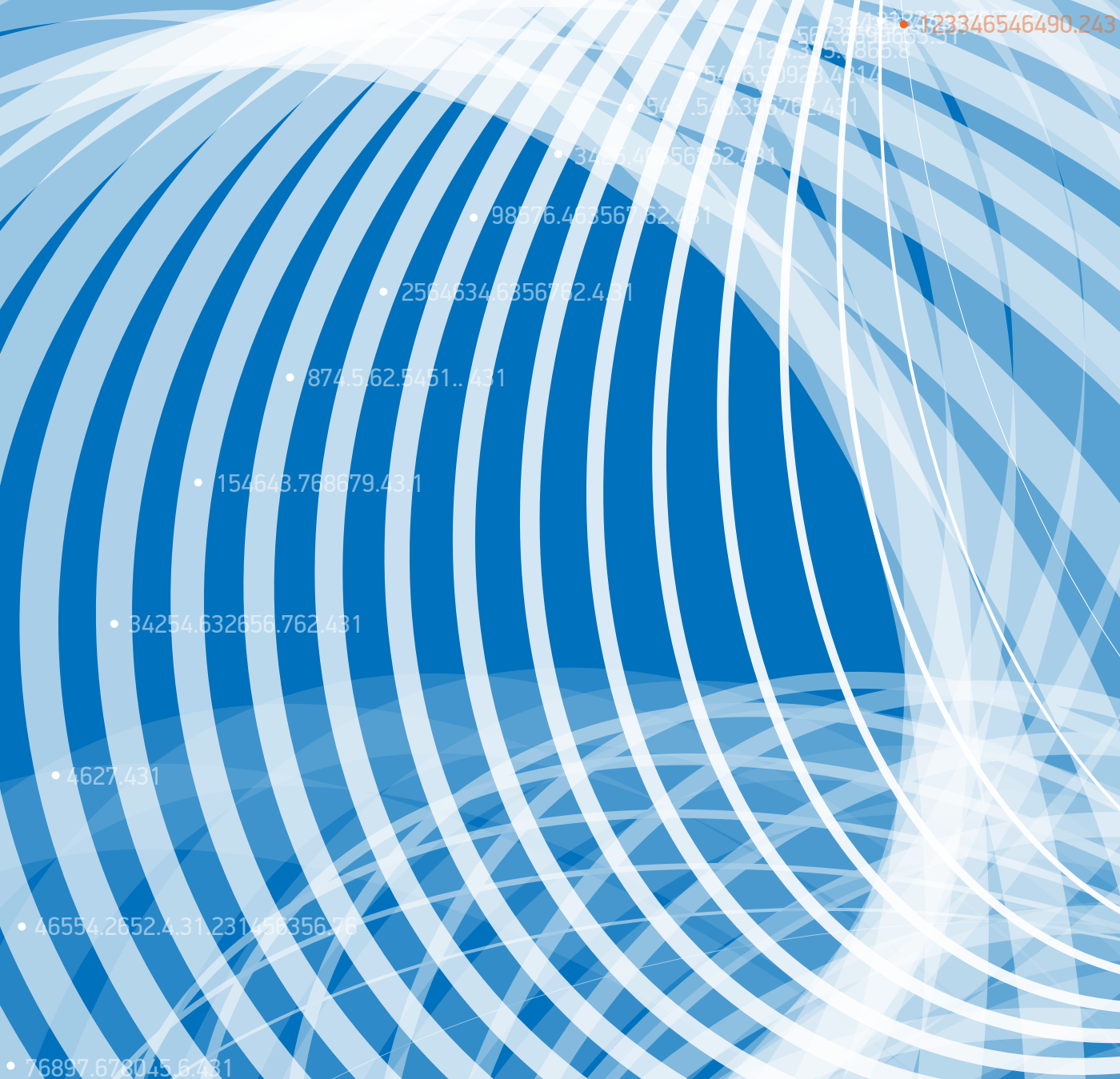


САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА



BUSINESS GUIDE

Понедельник, 25 февраля 2013 №33/П
(№5065 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ИННОВАЦИИ
КАК ЧИНОВНИЧИЙ МЕМ

Конкуренция на рынке Петербурга постепенно обостряется, работать на нем становится все сложнее, рентабельность бизнеса все ниже. А вступление России во Всемирную торговую организацию делает задачу противостояния местного бизнеса международным корпорациям еще более сложной. Рано или поздно перед предпринимателями встает вопрос: как развиваться дальше? Очевидно, что повысить конкурентоспособность продукта или услуги помогут инновации. Однако через пять лет после того, как курс на инновации был провозглашен государственной политикой, эксперты все чаще и чаще говорят о возникновении кризиса этого направления развития (читайте материал на стр. 30).

Бесспорно — инновации и модернизация смогут вывести бизнес на новый уровень. Однако проблема в том, что эти термины стали неким чиновничьим мемом. Про них много говорят, но мало кто понимает, что это такое. И чиновники пользуются этим, вкладывая в понятие то, что им выгодно. В результате идея инноваций оказалась дискредитирована. Доведение любой здравой идеи до абсурда — это вообще российская национальная игра. Так было и с антиалкогольной кампанией 27 лет назад, так было потом с ускорением, перестройкой, гласностью, ваучеризацией, попытками жить по-западному...

Дорога к инновационному будущему, вымощенная благими намерениями, пока привела в тупик.

Даже распиаренный проект «Сколково» вызывает множество вопросов. Что мешало создавать такой центр не в Подмосковье, а, скажем, в более отдаленном регионе? Именно по такому пути идут многие мировые разработчики — свои центры они открывают в депрессивных регионах и странах. В том числе и потому, что там более дешевая рабочая сила. И внедренческие центры становятся локомотивом, который привлекает вслед за собой и другие инвестиции. На примере же «Сколково» становится понятно, что и инновации у нас внедряются по старинке: политическая, деловая, общественная жизнь развиваются по имперскому принципу — где есть мощный центр, метрополия, а есть периферия, выполняющая лишь вспомогательную роль. Ждать равномерного развития страны с таким подходом не стоит. А без равномерного развития модернизация и инновации будут прогрессировать лишь в докладах чиновников.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

В ПОИСКАХ ДОРОГИ К ПРИБЫЛИ
ВРЕМЯ СТРОГОЙ ЭКОНОМИИ ДЛЯ АВТОДИЛЕРОВ ЗАКОНЧИЛОСЬ,
ОДНАКО ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПЛАНОМЕРНАЯ ПОЛИТИКА СНИЖЕНИЯ
ИЗДЕРЖЕК. ПО СЛОВАМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, ДОХОДНОСТЬ
БИЗНЕСА ПО СРАВНЕНИЮ С 2011 ГОДОМ УПАЛА В ДВА РАЗА.
ЭТО ЗАСТАВЛЯЕТ ИХ ИСКАТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРИБЫЛИ
ОТ РАБОТЫ АВТОЦЕНТРОВ.

КРИСТИНА НАУМОВА

Директор по развитию «Аксель-Моторс» Игорь Седов вспоминает, что несколько лет назад, в кризис, появилась необходимость жесткой экономии. «Все автодилеры, и мы в том числе, проводили жесткую оптимизацию затрат. Даже убрали растения в шоу-румах», — рассказывает господин Седов.

ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ Именно в кризис некоторые автодилеры оптимизировали расходы, продавая под одной крышей несколько разных брендов. Так, например, «Лаура-Сочи» через вертикальную перегородку, то есть на разных этажах одного автосалона, продает GM и Hyundai.

«Лаура-Купчино» много лет в одном здании продает GM и Suzuki, а с недавних пор и SsangYong. В Озерках в кризис «Лаура» совместила GM и Renault.

«Так работает вся Европа. Цивилизованные демократичные законы этих стран не позволяют дистрибуторам жестко регламентировать отделение салонов. Для российских дилеров такая схема интереснее, так как позволяет на тех же площадях продавать больше машин, включает дополнительный фактор синергетического эффекта. При большем количестве брендов в одном месте увеличивается трафик клиентов, поскольку клиентам удобнее приезжать в места, где больше выбор брендов автомобилей для поиска оптимальных для себя решений», — говорит Игорь Щербаков, председатель совета директоров и совладелец ГК «Лаура».

Михаил Чаплыгин, генеральный директор «Auto-Dealer-СПб», отмечает, что есть и недавние примеры подобных решений. В автоцентре «Рольф Октябрьская» помимо Ford теперь реализовываются и Mitsubishi. Для дилера подобное решение, само собой, крайне интересно — не надо строить отдельный дилерский центр, (а это затраты на документацию, коммуникации, непосредственно стройку).

Эксперт подчеркивает, что не каждый импортер пойдет на подобный шаг. В случае автоцентра «Рольф», который выступает одновременно импортером и дилером Mitsubishi, подобное решение стало возможным. Для остальных дилеров сегодня это почти несбыточно.

Андрей Ивойлов, директор по маркетингу и продажам автохолдинга RPT, считает, что ни один импортер не пойдет на такие уступки дилеру. «Это было актуально в кризис, но не сейчас. В качестве постоянной схемы это невозможно. Даже Opel и Chevrolet со временем будут разделять», — говорит господин Ивойлов. → 15

АВТОДИЛЕРЫ



ПРИ БОЛЬШЕМ КОЛИЧЕСТВЕ БРЕНДОВ В ОДНОМ МЕСТЕ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ТРАФИК КЛИЕНТОВ, ПОСКОЛЬКУ ПОКУПАТЕЛЯМ УДОБНЕЕ ПРИЕЗЖАТЬ В МЕСТА, ГДЕ БОЛЬШЕ ВЫБОР

14 → ДОХОДНОСТЬ УПАЛА Время строгий экономии прошло, отмечают участники рынка. В то же время необходимость оптимизации расходов существует. Доходность автобизнеса по сравнению с 2011 годом упала в два раза, говорит Алексей Николаев, генеральный директор компании «Авто Премиум». «На машинах низкая маржа. На складах много автомобилей, и спрос меньше предложения. Дилеры вынуждены продавать авто с большими скидками, и доход с каждой проданной машины становится все ниже. Наряду с падением доходности бизнеса ужесточаются требования импортеров по стандартам, и за каждую ошибку назначается штраф», — говорит господин Николаев.

На некоторые автомобили премиального сегмента скидка может достигать миллиона рублей.

Некоторые пункты дилерского контракта кажутся участникам рынка слишком строгими. Так, по мнению Алексея Николаева, можно было бы сократить объем рекламы, поскольку сегодня она ничего не меняет. По требованиям импортера дилер должен направлять на рекламу 1,5% от оборота.

Член совета директоров ГК «Лаура» Ярослав Белоусов подчеркивает, что при сокращении издержек важно понимать, что целью является не само снижение, а оптимизация расходов. «Поскольку автобизнес серьезно зависит от кредитов, серьезно оптимизировать затраты компании может помочь диверсификация кредитного портфеля. Нам приходится быть готовыми к смене банка, если он перестает давать выгодные предложения. Кроме того, важно планировать кредитную нагрузку таким образом, чтобы гашения

по крупным кредитам были максимально равномерно разнесены по году. Иначе можно оказаться в ситуации, при которой придется жертвовать оборотными деньгами, а это недопустимо», — рассуждает господин Белоусов.

Алексей Николаев рассказывает, что импортеры, как правило, направляют автомобили дилерам под кредит своих банков, под проценты. Импортеры вынуждают автодилеров держать большие склады, что крайне обременительно. «Снизить издержки можно за счет уменьшения склада, но импортерам тоже невыгодно держать у себя большой склад, и они не всегда идут на уступки», — говорит господин Николаев.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР К экономике на персонале дилеры относятся по-разному. Еще до кризиса многие автодилеры пошли по пути укрупнения своих коллективов, несмотря на то, что зарплата — одна из самых серьезных статей расходов, рассказывает господин Белоусов. «Но как только начались сложности, масса людей оказалась просто на улице. Мы следуем иному правилу: пусть лучше сотрудников будет чуть меньше, но все они будут стабильно получать достойную зарплату и, соответственно, качественно работать. Именно этот принцип помог нам сохранить коллектив и не растерять ценных специалистов», — рассказывает собеседник ВГ.

Роман Слуцкий, напротив, считает, что экономия на персонале неоправданна. Он отмечает, что обеспечение качества дилерских операций на должном уровне подразумевает вполне конкретный функционал, который невозможно исполнить малым штатом сотрудников. «Большую

часть эксплуатационных издержек (уборка, охрана, питание) дилеры обычно аутсорсят. Между собой мы, как правило, проводим бенчмарк стоимости данных услуг», — добавил господин Слуцкий.

Андрей Ивойлов предлагает экономить на зарплате сотрудникам. «Предположим, в сервисном центре работает 30 механиков со средней зарплатой 50 тыс. рублей. Но сложность работы ведь разная. Если ввести разряды, то можно платить более адекватную сумму за низкоквалифицированную работу», — поясняет господин Ивойлов.

ВМЕСТО ДВОРЦОВ По оценкам Андрея Ивойлова, для многобрендовых дилеров выгодно строить автодеревню, то есть несколько центров в одной локации. Это позволит дилеру трижды сэкономить. Во-первых, при получении техусловий на участок, так как документ будет общий для всех салонов. Во-вторых, при эксплуатации объектов, так как можно построить тепловой узел или подстанцию. В-третьих, на трафике клиентов. Человек приходит в автосалон и, как правило, заходит также в соседний.

«Можно провести налоговую оптимизацию, например, вывести на ЕНВД малярно-кузовной цех. Само дилерское предприятие, шоу-рум, по условиям франшизы на упрощенную налоговую систему вывести нельзя», — рассуждает господин Ивойлов.

Он рассказывает, что оптимизировать затраты помогут дополнительные сервисы, которые не предусмотрены дилерским контрактом. «В Европе доход непосредственно от продаж автомобилей не превышает 20 процентов, основная доля прибыли — это сервис.

Еще треть прибыли обеспечивает ремонт. Не меньше трети выручки — финансовые сервисы, такие как кредит, лизинг, страхование. Мы идем тем же путем и предлагаем в своих салонах дополнительные финансовые услуги», — говорит Андрей Ивойлов.

Господин Белоусов подчеркивает, что попытки строить «дворцы» без рационального использования площади рано или поздно провоцируют финансовые сложности у компании. «Поэтому рациональное использование занимаемых площадей шоу-рума, сервисной зоны позволяет „держать себя в рамках“. Достаточно просто понимать, сколько компания должна зарабатывать в расчете на каждый квадратный метр», — говорит Ярослав Белоусов.

В случае если площадь помещения позволяет, для дополнительной прибыли можно организовать «гостиницу» для колес, то есть принимать шины на хранение. Можно также оказывать услуги тюнинга. «На этом идеи не исчерпываются. Можно придумать и другие „экзотические способы“ дополнительного заработка», — говорит господин Ивойлов.

Снижение спроса на новые машины в кризис заставило автодилеров развивать новые для местного рынка инструменты, в числе которых trade-in. Господин Ивойлов отмечает, что пока процент сделок с использованием этой схемы невысок — 7%. В Москве эта цифра выше — 27%. В Европе «обратный» выкуп автомобилей достигает 30–40% в общем объеме сделок. «Постепенно подержанные авто уходят с рынков и интернета в дилерские центры. Это удобно клиенту и дает дилеру дополнительный заработок», — говорит Андрей Ивойлов. ■

И. В. Журавель: «Необходимо обновление правовой базы в сфере железнодорожных грузовых перевозок»



Санкт-Петербургский филиал ОАО «ФГК» начал свою деятельность на рынке железнодорожных транспортных услуг Северо-Западного региона с марта 2012 года. О первых итогах работы мы беседуем с директором филиала И. В. Журавелем.

— Закончился 2012 год, и уже можно говорить об итогах работы филиала. Каким он оказался для Санкт-Петербургского филиала ОАО «ФГК» и для рынка грузоперевозок в целом?

— По итогам 2012 года Санкт-Петербургский филиал реализовал поставленную задачу по закреплению на рынке транспортных услуг полигона Октябрьской железной дороги. Во втором полугодии 2012 года 34% всех грузов, транспортируемых в крытых вагонах,

перевозились парком ОАО «ФГК». В целом в сегменте универсального подвижного состава (полувагоны, крытые вагоны и платформы) доля компании во втором полугодии 2012 года на полигоне Октябрьской железной дороги составила 8% против 5,6% в первом полугодии.

— Расскажите о планах и перспективах деятельности филиала в 2013 году.

— Известно, что парк грузовых вагонов ОАО «ФГК» достаточно изношен. В связи с этим до 2015 года запланировано приобрести порядка 43 тысяч единиц нового подвижного состава. Помимо полувагонов, крытых и платформ, в планах компании и закупка цистерн.

Немаловажную роль в достижении цели увеличения доли присутствия ОАО «ФГК» на рынке железнодорожных транспортных услуг Северо-Запада сыграет решение о постепенном возврате части полувагонов, находящихся в аренде у ОАО «РЖД», в самостоятельное управление ОАО «ФГК».

— Какие дополнительные услуги компания оказывает при перевозке грузов по железной дороге?

— С ноября 2012 года Санкт-Петербургский филиал приступил к реализации проекта по оказанию услуг грузоотправителям крытых вагонов на условиях публичной оферты. Первые результаты показали, что это интересно в первую очередь тем, кому необходи-

мо срочно, без прохождения сложных процедур согласования, отправить груз. При этом в качестве дополнительной гарантии предоставления подвижного состава клиенту ОАО «ФГК» объявляет о готовности выплатить штраф в размере 10 тысяч рублей за каждый непредоставленный вагон.

В настоящее время в компании рассматривается вопрос о внедрении аналогичной услуги и для универсальных платформ. Реализация данных проектов осуществляется в рамках стратегии по постоянному улучшению и расширению перечня услуг сервиса, предоставляемых клиентам.

— Что, по вашему мнению, требуется для создания более эффективной схемы управления движением вагонного парка?

— Необходимо обновление правовой базы в сфере железнодорожных грузовых перевозок. Сегодня отсутствуют четко сформулированные права, обязанности, взаимная ответственность, в том числе финансовая, и правила работы участников рынка грузовых перевозок. Формирование новой регуляторной модели — наиважнейшая задача.

В технологическом плане необходимо продолжить работу по формированию технических маршрутов из порожних вагонов, увеличению количества грузовых поездов, отправляемых по жестким ниткам нормативного графика, и усилению логистики в части исключения встречных пробегов порожних вагонов.

ПЛАТА ЗА КРАСИВЫЙ ВИД

ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ ХОТЯТ, ЧТОБЫ ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕРЫ УБРАЛИ ПОД ЗЕМЛЮ КАБЕЛИ, ПРОТЯНУТЫЕ В ВОЗДУХЕ, ЧТОБЫ СЕТИ НЕ ПОРТИЛИ ОБЛИК ПЕТЕРБУРГА. ОПЕРАТОРАМ КАЖЕТСЯ СТРАННЫМ, ЧТО ТОЛЬКО ИХ ПРОВОДА НЕЭСТЕТИЧНЫ ДЛЯ АДМИНИСТРАЦИИ, И ОНИ СЧИТАЮТ, ЧТО ПЛАТИТЬ ЗА СВОЮ ИНИЦИАТИВУ ДОЛЖЕН ГОРОД. ПО ЭКСПЕРТНЫМ ОЦЕНКАМ, СТОИМОСТЬ ПЕРЕНОСА 1 ТЫС. КМ СЕТЕЙ МОЖЕТ ДОХОДИТЬ ДО 255 МЛН РУБЛЕЙ. ВЫНУЖДЕННЫЙ ПЕРЕВОД КАБЕЛЕЙ ПОД ЗЕМЛЮ ПРИВЕДЕТ К РОСТУ СТОИМОСТИ ИНТЕРНЕТ-УСЛУГ И УХОДУ С РЫНКА НЕБОЛЬШИХ ИГРОКОВ.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

По данным РИА «Рейтинг», Санкт-Петербург занимает второе место среди субъектов Российской Федерации по числу пользователей интернета. 71,3% жителей города являются интернет-пользователями.

На сегодняшний день в городе, несмотря на укрупнение рынка, существует около ста игроков. Правда, более 90% из них — это десять крупных компаний, задающих направления развития. По данным игроков рынка, в городе пролегают сотни тысяч километров проводов интернет-провайдеров, часть из которых находится в воздухе, часть — под землей. Однако в городе нет ни одного оператора, вся сеть которого была бы построена только на подземных коммуникациях: в той или иной степени все провайдеры прибегают к протяжке по воздуху.

В июне 2012 года на Петербургском экономическом форуме руководство города в лице Георгия Полтавченко предложило интернет-операторам убрать кабели, растянутые по воздуху, в подземную телефонную канализацию «Ростелекома». Что неудивительно, данное предложение было поддержано Александром Провоторовым, главой «Ростелекома».

В комитете по информатизации и связи (КИС) Петербурга ВГ сообщили, что сейчас ведомством прорабатывается альтернативный способ переноса воздушных линий связи посредством прокладки проводов по общесплавной канализации ГУП «Водоканал».

«Текущее размещение воздушных линий связи в Санкт-Петербурге является неэффективным в связи с тем, что зачастую работы по прокладке проводов проводятся без соответствующего согласования размещения кабелей с собственниками зданий и владельцев опорно-мачтовых сооружений. Проведение подобных работ может привести к повреждению легально размещенных кабелей других операторов, а также к повреждению инфраструктуры системы оповещения населения

РАСЦО, системы обеспечения безопасности жизнедеятельности Санкт-Петербурга и Единой мультисервисной телекоммуникационной сети исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга», — объясняет в своем ответе Иван Громов, председатель КИС.

Таким образом, решения об обязательном переносе интернет-проводов из воздуха город не принял, однако идею эту не оставил. Интернет-провайдеры, опрошенные ВГ, подтверждают, что официального документа о переносе кабелей не существует, правда, говорят об этом с долей сомнения: видимо, допускают вероятность того, что город примет конечное решение, а бизнес не будет знать о нем.

БЕСПРОВОДНАЯ ЭСТЕТИКА Одной из причин, по которой город хочет избавиться от проводов в воздухе, называется желание сохранить эстетическую целостность Петербурга.

«Петербург — не первый город, в котором создана инициатива по ликвидации воздушных кабелей телекоммуникационных операторов. И везде аргументом в пользу этого выступает именно „вид города“. При этом воздушные кабели используются также и мобильными операторами, операторами кабельного телевидения, да и вся радиотрансляционная сеть идет по крышам домов. Однако почему-то эстетике города мешает именно инфраструктура операторов фиксированной связи», — замечает Александр Нижегородцев, директор департамента домашних сетей «Вест Колл».

Действительно, существует ряд проблем, которые могут вызвать неправильно проложенные сети. Однако справедливости ради необходимо отметить, что это могут быть провода не только интернет-провайдеров.

«Если подвесные кабельные коммуникации проложены грамотно, они не создают никаких проблем. А если неграмотно, то они могут, в теории, помешать



ОЛЕГ ХАРСЕВ

В ГОРОДЕ НЕТ НИ ОДНОГО ОПЕРАТОРА, ВСЯ СЕТЬ КОТОРОГО БЫЛА БЫ ПОСТРОЕНА ТОЛЬКО НА ПОДЗЕМНЫХ КОММУНИКАЦИЯХ: В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ СТЕПЕНИ ВСЕ ПРОВАЙДЕРЫ ПРИБЕГАЮТ К ПРОТЯЖКЕ ПО ВОЗДУХУ

проведению электротехнических работ на тех же опорах линий электропередач», — рассказывает заместитель технического директора «Пин Телеком» Павел Вавилов. По данным специалистов «Пин Телеком», большое количество точек опоры кабелей на крышах создают дополнительные нагрузки на кровельное покрытие и стропильные системы, что может приводить к протечкам и деформации крыш и воздуховодов.

В ОАО «Телекомпания „Санкт-Петербургское кабельное телевидение“» (провайдер «Твой интернет») перечисляют возможные проблемы интернет-кабелей, проложенных в воздухе: «Это может быть нагрузка на элементы конструкций зданий, обрывы кабелей вследствие ошибок проектирования и монтажа. Теоретически существует опасность для окружающих при неблагоприятных погодных условиях: обрыв с последующим падением из-за обледенения проводов или из-за высокой ветровой нагрузки», — говорит Ирина Пискун, PR-менеджер ОАО «Телекомпания „Санкт-Петербургское кабельное телевидение“».

Существует несколько способов уйти от «воздушек». Самым целесообразным из них Ксения Караджа, директор по маркетингу «Пин Телеком», называет уход в телефонную канализацию. «Переход на радиосвязь или „атмосферную оптику“ нецелесообразны. Уход на столбы „Лен-света“ тоже оставляет провода над землей, но этот способ имеет много ограничений и сложностей в реализации», — считает госпожа Караджа.

Операторы также считают, что простым и наиболее дешевым способом решения проблемы проводов в воздухе стала бы их инвентаризация. По экспертным оценкам, это поможет найти и убрать провода, которые давно не используются, благодаря чему количество проводов на крышах может уменьшиться раз в пять.

ПЛАТНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА Однако перенос проводов сопряжен с большим числом издержек для операторов. Ирина Пискун перечисляет юридические, имущественно-правовые, технические сложности, к которым добавляются финансовые издержки. → 17

В БОРЬБЕ ЗА РЕЗИДЕНТОВ

ПРАВИТЕЛЬСТВО ЛЕНОБЛАСТИ НАМЕРЕНО СОЗДАТЬ ЗА СЧЕТ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК, ИНТЕРЕС К КОТОРОМУ ИНВЕСТОРЫ ПРОЯВЛЯЮТ УЖЕ СЕЙЧАС. НО УЧАСТНИКИ РЫНКА, РАЗВИВАЮЩИЕ СОБСТВЕННЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПЛОЩАДКИ, СЧИТАЮТ, ЧТО ИДЕЯ ВЛАСТЕЙ В КОРНЕ НЕВЕРНА. ПО СУТИ, ГОСУДАРСТВО СТАНОВИТСЯ КОНКУРЕНТОМ БИЗНЕСУ, КОТОРЫЙ СЕГОДНЯ И ТАК СТАЛКИВАЕТСЯ С КОМПЛЕКСОМ ПРОБЛЕМ ПРИ СОЗДАНИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА.

КРИСТИНА НАУМОВА

В конце прошлого года правительство Ленобласти заявило о планах по созданию индустриального парка площадью 100 га в Тосненском районе. За счет бюджета планируется не только создать необходимую инвесторам инженерную инфраструктуру, но и построить производственные корпуса. На инфраструктуру площадки из бюджета области будет выделено по 390 млн рублей в этом году и в 2014 году. Реализация проекта запланирована на конец 2014 года.

В комитете экономического развития и инвестиционной деятельности Ленобласти отмечают, что практика создания за бюджетные деньги промплощадок в России довольно распространена. Например, в Калужской области по такому принципу подготовлено около 800 га.

В КОНКУРЕНЦИИ С БИЗНЕСОМ Инвесторы, развивающие собственные промплощадки, считают, что идея создания государственного индустриального парка

противоречива. «Государственный индустриальный парк может стать реальным конкурентом частным паркам. Концепция создания государством конкуренции частным инвесторам в корне неверна. Целью любого демократического государства является развитие территории при помощи частной инициативы. Государство должно помогать предпринимателям на данном рынке, а не навязывать конкурентную борьбу. С другой стороны, проект Ленобласти находится на начальном этапе, а значит, пока реальной конкуренции он не составляет. Согласно данным Росреестра, на данной территории нет сформированного земельного участка промышленного назначения», — говорит генеральный директор УК «Старт Девелопмент» Андрей Назаров. Он отмечает, что инвестор, приходящий в регион, ждет в первую очередь от правительства открытой и понятной информации по предложению на территории региона, точного плана работ по созданию предприятия и получению необ-

ходимых для этого документов, а не выделения конкретного земельного участка.

Инвесторы рассказывают, что при создании промплощадок они сталкиваются с целым комплексом проблем. Директор по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Лентек» Максим Соболев отмечает, что в первую очередь трудности возникают при выборе площадки. «Клиентов индустриального парка интересует размещение в 30–40-километровой зоне от Петербурга. Подобрать достаточно масштабную площадку поблизости от Петербурга — задача непростая», — говорит господин Соболев.

Андрей Назаров указывает на сложности с переводом земельного массива в статус земель промышленности, а также с подведением инженерии. «Многие девелоперы не подозревают, что процедура перевода может занять не один год. Для перевода земли в жилую функцию необходимо согласование трех комитетов, для перевода в промышленную — девяти. Во

втором случае многие девелоперы неправильно оценивают наличие мощностей и свои финансовые возможности. Часто инженерная инфраструктура требует серьезной реконструкции для создания индустриального парка», — говорит господин Назаров.

В дальнейшем инвестора может ожидать проблема нехватки кадров, говорит Сергей Васильев, заместитель гендиректора Tellus Group. Уровень безработицы низкий, и это означает, что свободных рук мало.

Но самый главный вопрос — вопрос платежеспособного спроса, говорит Максим Соболев. «Пока экономика России развивается темпами „плюс ноль“, ждать очереди из клиентов не стоит», — поясняет он.

Венера Лаухина, директор департамента складской и индустриальной недвижимости «Colliers International Петербург», также указывает на то, что пока в Ленобласти предложение по индустриальным паркам превышает спрос. → 18

16 → Ксения Караджа отмечает: «Любые изменения влекут за собой временные и финансовые потери, связанные с выстраиванием новых договорных отношений, согласований и проектно-техническими работами. Плюс перерывы в оказании услуги связи, дополнительные затраты на строительство и так далее». По словам госпожи Караджи, стоимость работ по переносу интернет-кабелей зависит от большого количества параметров, индивидуальных в каждом случае.

Госпожа Лискун относит к разовым затратам интернет-провайдеров при переносе проводов организацию новой линии, переключение и перерывы в сервисе и демонтаж старой линии. Перенос кабелей добавит к ежемесячным платежам провайдеров расходы на аренду пространства оператора, в чьи каналы перенесены сети.

С 1 августа 2012 года ежемесячный тариф «Ростелекома» за использование телефонной канализации составляет 4,7 тыс. рублей за 1 км сети. По оценке одного из интернет-провайдеров, только согласования на переустройство 1 тыс. км сетей обойдутся операторам примерно в 50 млн рублей, стоимость строительства 1 км сети в канализации оценивается в 100–200 тыс. рублей. Таким образом, перенос 1 тыс. км сетей может обойтись в сумму до 255 млн рублей.

КТО ОПЛАТИТ? Резонный вопрос, который возникает у представителей бизнеса, — кто оплатит перенос их проводов. Интернет-сообщество напоминает, что при проведении дорожных работ перекладку сетей оплачивает инициатор работ.

«Раз город хочет, чтобы проводов не было в воздухе, он должен сам заплатить за перенос сетей. Правда, это правило должно действовать только в отношении законно протянутых сетей», — рассуждает руководитель одного из интернет-операторов.

Участники рынка также подчеркивают, что перенос их сетей в кабельную канализацию неизбежно обернется ростом тарифов для конечных потребителей, причем не только из-за дороговизны самого переноса, но и из-за быстрого роста тарифов на пользование канализацией.

«В результате переноса сетей для конечного пользователя связь может не только прекратиться дешеветь, скорость повышаться, а сервисы становиться еще удобнее и разнообразнее, связь может просто подорожать, вся и для всех. А операторы, которым придется инвестировать прибыль в строительство параллельной сети, будут еще долго находиться в состоянии застоя. Да и вообще далеко не каждый провайдер сможет потянуть такую „перестройку“, а это значит, что небольшие, но активные операторы вынуждены будут уйти с рынка, а это, наверное, не самый обнадеживающий тренд с точки зрения макроэкономики», — говорит Александр Нижегородцев из «Вест Колл».

Для небольших провайдеров обязанность убирать воздушные линии в канализацию обернется уходом с рынка, подтверждает представитель одной из таких компаний. «Если город обяжет всех переносить сети, мелкие операторы постараются получить из своих сетей максимум, пока есть время, и после этого уйдут с рынка», — прогнозирует собеседник BG. ■

ОБНОВИТЕ СВОЙ АВТОПАРК!

ЛИЗИНГ — ДВИЖЕНИЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

легковой транспорт

грузовой транспорт

коммерческий транспорт

спецтехника

оборудование

(812) 325 64 83 | baltleasing.ru

работаем по всей России

17 → «Заявленный региональными властями проект расположен довольно далеко от города, поэтому необходимо обеспечить его рядом существенных конкурентных преимуществ перед расположенными ближе к городу, чтобы вызвать интерес потенциальных резидентов. Проект должен включать в себя не только инженерно подготовленные участки с развитой транспортной инфраструктурой, но и предлагать дополнительный комплекс мер, минимизирующий риски и затраты инвесторов при вхождении в него», — рассуждает эксперт.

В качестве примера государственных промышленных парков можно привести особые экономические зоны — «Нойдорф» «Ново-Орловскую». Однако попасть туда могут только компании инновационного профиля, напоминает госпожа Лаухина. Участки земли предоставляются в долгосрочную аренду с правом выкупа. В «Нойдорфе» выкупная стоимость земельного участка — 15% от кадастровой стоимости. Арендная ставка — 160 тыс. рублей в год до выкупа участка (16,5 рубля за квадратный метр в год). После выкупа участка предоставляются налоговые каникулы по земельному налогу — 850 тыс. рублей. «Безусловно, это выгодно предприятию. Но не все могут туда попасть. Коммерческие промышленные парки таких льгот предоставить не могут, зато они рады резидентам, и не нужно иметь ценз по профилю производства для входа в проект. Они гибче, предлагают реализацию проектов по схеме built-to-suit», — говорит эксперт.

В Ленобласти администрация уже развивает промплощадку — это промзона «Кирпичный завод», расположенная под Всеволожском. Здесь размещаются предприятия «Форд Мотор Компани», «Русский дизель», «Мерлони Термосанитари Русь», «Нокиан Тайерс», «Гестамп Северсталь» и другие. Общая площадь промзоны составляет 628,6 га, из них свободны 373,7 га. Площадка удобно расположена в 5 км до Всеволожска и 29 км от станции метро «Ладжская», имеет подъездные автомобильные и железнодорожные пути, а также свободные мощности котельной и трансформаторной подстанции. К минусам можно отнести затраты по строительству инженерной инфраструктуры, которые ложатся на плечи инвестора.

НА ЧАСТНЫЕ ДЕНЬГИ На частные инвестиции наиболее активно сегодня развиваются проекты промышленных парков на территориях, прилегающих к Петербургу. Среди крупнейших — «Марьино» («ВТБ-Девелопмент»), «Яровит Моторс», «Техноэкспим», промышленный парк «Тосно» (Trigon Capital), промышленный парк «Федоровское» (121 га) в Тосненском районе. «Дони-Верево» (УК «Старт Девелопмент») — промышленный парк площадью 183 га на границе Петербурга и Гатчинского района Ленобласти. Greenstate (ЗАО «ЮИТ Лентек») — промышленный парк в Горелово, в Ломоносовском районе. Общая площадь промышленного парка составляет 112,4 га, из которых порядка 50 га пока свободны. «Мариенбург» — промышленный парк рядом с Гатчиной площадью 35 га. Компания «Олимп 2000» намерена ввести площадку в эксплуатацию в 2013 году. «Кола» (Tellus Group) — промышленная территория площадью 124 га для размещения логистических комплексов, складов, производственных поме-



ПОКА В ЛЕНОБЛАСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ ПРЕВЫШАЕТ СПРОС

щений, зданий комбинированного назначения, офисных и общественно-деловых комплексов. Проект будет запущен в этом году. ООО «Агротрейд» (входит в ГК «Балтстрой») планирует к 2015 году построить во Всеволожске промышленный парк «Ладога» площадью 30 тыс. кв. м. В основном эти промышленные парки представляют собой земельные участки под продажу, причем количество инженерно подготовленных участков из общего количества промышленных земельных участков — не более 20%.

ОРИЕНТИР НА АВТОПРОМ В основном инвесторы, анонсирующие новые промплощадки, ориентированы на производителей автокомпонентов. Например, производители автокомпонентов получают приоритет в размещении в новом региональном промышленном парке в Тосненском районе. На сегодня заинтересованность в размещении в региональном промышленном парке выразил холдинг Grupo Antolin, который намерен построить свой второй завод по производству автокомпонентов.

Николай Романченко, генеральный директор регионального филиала компании Теппес, считает, что многие производители автокомпонентов захотят стать резидентами промышленного парка, развиваемого областью. По его словам, неоспоримым достоинством проекта является возможность арендовать готовые производственные корпуса. «Производители комплектующих, как правило, не могут рассчитывать на контракты со всеми представленными в регионе автозаводами. Инвестировать в строительство производственных мощностей под небольшой

объем производства невыгодно, так как потом эти деньги сложно вернуть», — говорит господин Романченко.

Власти Ленобласти надеются, что региональный проект будет крайне востребован, учитывая, что у большинства частных промышленных площадок не решены вопросы с готовностью инженерной инфраструктуры, в некоторых случаях участки не переведены в категорию промышленных земель. Николай Романченко отмечает, что при выборе участка для размещения автомобильного предприятия инвесторам в первую очередь важно наличие дорог, общественного транспорта, а также инженерной инфраструктуры.

Генеральный директор предприятия «Гестамп Северсталь Всеволожск» Владимир Березанский отмечает, что при выборе региона для строительства завода наиболее важную для инвестора роль играют близость территории к заказчику и наличие инфраструктуры, в том числе инженерной.

СВОБОДНАЯ НИША Несмотря на внушительное число действующих и заявленных проектов, участники рынка и эксперты констатируют, что рынок не насыщен качественными предложениями.

Директор департамента консалтинга и оценки NAI Besar в Петербурге Альбина Ямалетдинова отмечает, что сегмент промышленных парков в городе и Ленобласти является одной из незанятых ниш в сегменте коммерческой недвижимости.

«Фактически на дату „через полгода“ выбор невелик, а если учесть, что для поставщиков автопрома бывает важно находиться в непосредственной близости от заказчиков (15–20 минут транспортировка

грузовиком), то выбора практически нет. Выбор места для промышленных парков должен соотноситься с расположением заводов автопроизводителей», — отмечает господин Романченко. Он также отмечает, что некоторым производителям нужны большие площади (более 7 тыс. кв. м), некоторым — гораздо меньше. Предлагаются же, по его словам, «куски» одного размера, например 5 тыс. кв. м. «Эта гибкость должна закладываться при строительстве», — говорит Николай Романченко.

Сергей Васильев, заместитель гендиректора Tellus Group, отмечает, что сегодня рынок испытывает дефицит готовых, инженерно подготовленных производственных помещений площадью 200–300 кв. м для малого и среднего бизнеса. В связи с ростом спроса на такие проекты компания Tellus Group в конце прошлого года объявила о развитии нового промышленного парка площадью 13,6 га в районе поселка Янино Всеволожского района. Концепция территории рассчитана на малые и средние предприятия, которые займут участки от 0,5 до 1,5 га. Помимо этого проекта компания развивает еще несколько проектов во Всеволожском и Кировском районах. «Рынок тяготеет к Петербургу как к основному рынку сбыта продукции. В городе развивать промышленные площадки сложно, в том числе из-за логистических проблем. Например, не везде разрешен проезд грузового транспорта. Инвесторы реализуют такие проекты в основном в ближайших пригородах. Наиболее привлекательными районами можно назвать Всеволожский, Ломоносовский, Тосненский, Гатчинский и Кировский», — говорит господин Васильев. ■

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЕ

В 2012 ГОДУ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР ПЕТЕРБУРГА ТРАНСФОРМИРОВАЛСЯ В КЛАСТЕР ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ, РАДИАЦИОННОЙ СФЕРЫ И ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПО ПЕТЕРБУРГУ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. ЭТО САМЫЙ КРУПНЫЙ ПО РАЗМЕРУ И ПО ОБЪЕМУ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ ФАРМКЛАСТЕР. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Основными территориальными точками развития кластера определены петербургская Особая экономическая зона (ОЭЗ) и специализированная промзона «Пушкинская». На стройплощадку в «Пушкинской» в этом году готовятся выйти три из пяти инвесторов. В ОЭЗ фармацевты инвестируют более активно, объясняя это более высокой степенью готовности инфраструктуры.

Развивать фармацевтический кластер городские власти начали в 2010 году. В прошлом году он был расширен как географически, так и содержательно, включив в себя радиационную сферу и медицинские технологии, а также распространив свое влияние на соседний регион — Ленинградскую область. В комитете экономического развития и инвестиционной деятельности Ленобласти считают основными проектами два. Это комплекс проектов на базе Петербургского института ядерной физики (ПИЯФ) им. Константинова: создание и развитие производства изотопов на новом циклотроне и радиофармпрепаратов на их основе, создание Международного исследовательского центра на базе нового реактора ПИК. А также технопарк в Гат-

чине, ориентированный на размещение растущих компаний и новых резидентов, в том числе из списка зарубежных партнеров кластера, и на поддержку вновь создаваемых компаний как сектора Life Science, так и высокотехнологичной промышленности в целом. «Северо-Западный центр трансфера технологий (ЦТТ) — проект Ленинградской области, Фонда инфраструктурных и образовательных программ „Роснано“ и частного соинвестора, — сообщили в комитете. — Он станет „якорем“ в гатчинском технопарке, который должен быть построен к началу 2015 года. Ленинградская область инвестирует в новое здание технопарка, его технологические компании и стартапы. Фонд должен закупить технологическое оборудование для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, апробирования технологий, выпуска пилотных партий высокотехнологической продукции создаваемой компаниями. Объем инвестиций в оборудование наноцентра составит 600 млн рублей. В настоящий момент проектная компания Северо-Западного ЦТТ прорабатывает перечень оборудования первых технологических компаний

— ТК „Сенсорные системы“, где в качестве научного партнера выступает петербургское НИУ ИТМО, технологическая компания по радиационным технологиям, совместно с пилотным кластером в части радиационных технологий и технологическая компания „Наногеомаaterialы“».

ЛУЧЕВАЯ ПЕРСПЕКТИВА Крупнейшим проектом, стартовавшим в прошлом году в этой сфере в Петербурге, стал проект Центра ядерной медицины международного института биологических систем им. С.М.Березина (далее МИБС, крупнейшая и самая развитая частная сеть, представленная в 43 городах России) по строительству в пос. Песочный Приморского района Петербурга центра протонной лучевой терапии (ЦПЛТ). Закладка камня в основание центра прошла в начале 2012 года. По объему инвестиций (\$145 млн) и масштабу проекта среди всех фармацевтических инвестиционных проектов он, пожалуй, сопоставим с проектом швейцарской компании Novartis (\$150 млн). Это будет первый такой центр в России — всего их в мире не более 20. Предполагается, что он будет обслуживать пациентов со всей России и стран СНГ. Его плани-

руемая мощность позволит ежегодно оказывать помощь более чем 1,5 тыс. пациентам с онкологическими заболеваниями. Завершить строительство и ввести объект площадью 9 тыс. кв. м (город выделил 5 га земли на эти цели) в эксплуатацию инвестор намерен в начале 2016 года.

Председатель правления Центра ядерной медицины международного института биологических систем имени С. М. Березина Аркадий Столпнер сообщил ВГ, что за минувший год было сделано достаточно много в рамках проекта, а точнее все, что было запланировано. «Мы провели инженерно-изыскательские работы, на 90 процентов выполнены проектные работы, документы готовятся к подаче в Главгосэкспертизу, — говорит Аркадий Столпнер. — Заключен контракт с производителем оборудования, выплачены первые авансы, идет изготовление оборудования. Сразу после прохождения экспертизы и получения разрешения на строительство мы выйдем на строительную площадку». По его словам, за минувший год в проект инвестировано порядка 20% от запланированного бюджета, основные же затраты выпадут на 2013–2015 годы. → 20



BELLAGIO
Country Club

**ГОТОВЫЕ ТАУНХАУСЫ
в Репино**

от 50 000 руб/м²

от 180 м²

FG
FORTGROUP

965 27 37
bellagio-repino.com

предложение
ограничено

19 → Господин Столпнер говорит, что городские власти серьезно помогают инвестору. «Город помогает с момента подписания меморандума о намерениях 15 месяцев назад (меморандум был подписан во время ПЭФ еще Валентиной Матвиенко. — **BG**), все это время чувствую реальную помощь со стороны города. А именно: нам выделили участок земли, и теперь это не просто идея, а реальный подписанный договор на инвестиционных условиях. Город активно помогает в подготовке инфраструктуры и старается, в рамках своих возможностей и компетенций, оптимизировать наши затраты на инфраструктуру. Кроме того, очень большое внимание уделяется нашей текущей деятельности, что крайне важно для больных — более 150 нуждающихся пациентов получают высокотехнологичное лечение в Лечебно-диагностическом центре МИБС (уже действует в Петербурге) за счет бюджета Санкт-Петербурга. Это дает нам основания надеяться на дальнейшее сотрудничество с городом в рамках нового проекта», — говорит господин Столпнер. Компания входит в число участников фармкластера. «Помимо того, что проект нацелен на лечение населения, как и все другие проекты участников фармкластера, в рамках проекта центра ПЛТ будет построено отделение позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ) с разработкой радиофармпрепаратов на месте. Отделение будет укомплектовано мощным производственным циклотроном и современной радиохимической лабораторией, что позволит наладить производство короткоживущих фармпрепаратов как на жидкостных, так и на твердотельных мишенях. Кроме того, планируется производство инновационных препаратов», — рассказывает эксперт.

ПОСТУПАТЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Среди реализованных проектов в прошлом году можно выделить также ввод минувшим летом второй очереди завода «Полисан», которая позволит увеличить мощность до 15 млн флаконов инфузионного раствора (применяется при лечении поражений печени) в год, стоимость строительства — порядка \$20 млн. Что касается одного из немногих иностранных инвесторов в фармотрасли, реализующих проект в Петербурге, — компании Novartis, то в филиале Особой экономической зоны в Санкт-Петербурге сообщили, что ее дочерняя компания «Новартис-Нева» инвестировала в свой проект за прошлый год более 730 млн рублей — это наибольший объем инвестиций, совершенный резидентами ОЭЗ в 2012 году. Компания строит на площадке «Ново-Орловская» петербургской ОЭЗ завод по выпуску фармпрепаратов стоимостью 4,5 млрд рублей и вышла на стройплощадку только в прошлом году. В Novartis отказались от подробных комментариев.

На втором месте по осуществленному объему инвестиций в ОЭЗ находится ЗАО «Биокад», вложившее по итогам прошлого года 211 млн рублей. Всего компания обещает вложить в свой завод на площадке «Нойдорф» 2 млрд рублей. «Проект направлен на организацию фармацевтического комплекса полного цикла по разработке, производству и реализации препаратов из списка жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) в рамках «Стратегии развития фармацевтической промышленности Рос-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЗАЯВКА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ ВОШЛА В ЧИСЛО 13 ПРИОРИТЕТНЫХ КЛАСТЕРОВ, СОЗДАНИЕ КОТОРЫХ ДОЛЖНО БЫТЬ ПОДДЕРЖАНО ФИНАНСОВО ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА, ОТОБРАННЫХ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ

сийской Федерации до 2020 года» («Фарма-2020»), — сообщили в пресс-службе биофармацевтической компании Biosad. — Основная цель проекта — решить задачу импортозамещения стратегически важных и жизненно необходимых лекарственных средств. За семь лет реализации проекта компания Biosad планирует разработать и запустить в производство не менее 30 препаратов для лечения самых серьезных заболеваний, таких как злокачественные опухоли, аутоиммунные заболевания и ВИЧ. Ожидается, что суммарная проектная мощность комплекса составит более 66 млн упаковок различного формата: флаконы, шприцы, таблетки». Проект предусматривает строительство одиннадцати объектов, пять из которых будут иметь производственное назначение. Biosad планирует завершить строительство в 2015 году.

На стройплощадку в прошлом году также вышла фармацевтическая компания «Витал Девелопмент Корпорэйшн».

Кроме этого, в административно-деловом центре «Нойдорф» в ОЭЗ уже третий год работают лаборатории компании «Биокад» и «Фарм-Холдинг», где они проводят исследования и разрабатывают новые препараты.

КОНКУРЕНЦИЯ ПЛОЩАДОК

В целом именно в ОЭЗ «Санкт-Петербург» наиболее активно ведут себя фармацевтические компании, заявившие свои инвестпроекты. Изначально, когда городские власти приняли концепцию развития фармацевтического кластера в городе, предполагалось, что географическими точками их концентрации станут две территории — Особая экономическая зона и промзона «Пушкинская», остальные точечные инвестпроекты не будут привязаны территориально к этим оазисам. Однако на стройплощадку в промзоне «Пушкинская» до сих пор не вышел ни один из пяти инвесторов, так быстро разобравших все участки три года назад. Несмотря на то, что, по уверениям

городских властей, зона полностью готова. «На сегодняшний день на площадке выполнены все работы по инженерной подготовке территории. Готовы дорожная инфраструктура, водопровод, канализация, проведено газо- и электроснабжение. Всего было затрачено на это 389 млн рублей. Площадка полностью подготовлена для выхода на нее на строительство. В первом квартале 2013 года будут завершены работы по подключению, — говорят в пресс-службе комитета по промышленной политике и инновациям (КППИ, курирует развитие фармкластера). — На сегодняшний момент три компании планируют выйти на строительную площадку в конце весны — в начале лета этого года». Однако источник **BG** в Смольном рассказал, что в «Пушкинской» осталось лишь три компании, два участка планируется выставить на торги, так как инвестор отказался от проектов.

Напомним, что примерно на 18 га промзоны «Пушкинская» было заявлено всего

пять проектов. Любопытно, что часть из них — те же самые компании, которые уже реализовали или реализуют проекты в ОЭЗ. Это ЗАО «Биокад», занимающееся разработкой и производством оригинальных и дженериковых препаратов для лечения урологических, гинекологических, онкологических и неврологических заболеваний, компания готова была инвестировать в новое предприятие, его стоимость оценивалась в \$15–20 млн. «На сегодняшний день проект компании Biosad в промзоне „Пушкинская“ на стадии рассмотрения. Приоритет был отдан строительству производства в ОЭЗ „Нойдорф“, где созданы необходимые условия для быстрой и успешной реализации проекта. Здесь уже подготовлена инфраструктура для строительства и эксплуатации фармацевтического предприятия, а также развития R&D-центра компании — центра по исследованиям и разработке лекарственных препаратов. На территории ОЭЗ также действуют специальные налоговые и таможенные льготы, что позволяет больше средств выделить на разработку инновационных препаратов», — объяснили свои бизнес-решения в биофармацевтической компании.

Первую очередь проекта компании «Герофарм» в «Пушкинской», оцениваемого в €25 млн, планировалось сдать в 2012 году. Компания также не приступила к строительству, впрочем, вынашивает планы организовать производство в Пушкине тех препаратов, которые сейчас уже разрабатывает в Особой экономической зоне. Близкая ей компания «Фарм-Холдинг» (входит в группу «Герофарм») также планировала разместить там свое производство (инвестиции оценивались в \$20 млн, объект планировалось построить до 2014 года). Генеральный директор «Герофарм» Петр Родионов рассказал, что вложения в R&D-центр в ОЭЗ составили порядка 130 млн рублей на первом этапе. «Весной этого года планируем масштабировать центр за счет расширения существующих лабораторий и создания новых, например, лаборатории генной инженерии — вложения на этом этапе составят до 50 млн рублей. Центр позволит нам значительно усилить направление по разработке новых препаратов: здесь мы можем заниматься наукой и отрабатывать новые технологии производства, которые впоследствии будут востребованы на нашем производстве в Пушкине, где сейчас идет проектирование. В этом году хотим выйти на строительство», — делится планами Петр Родионов. В настоящее время в «Нойдорфе» осуществляется несколько десятков разработок, в текущем году порядка 10 новых препаратов будут поданы на регистрацию. Отметим, что компания «Герофарм» сегодня является участником уже двух фармацевтических кластеров: кластера в Петербурге и биофармацевтического кластера в Московской области (в городе Оболенске), где заканчивает строительство своего предприятия.

НОВЫЕ ТОЧКИ Кроме этого, петербургская компания «Самсон-Мед» собиралась построить в «Пушкинской» завод, специализирующийся на выпуске медицинских препаратов на основе эндокринно-ферментных веществ (объем инвестиций до \$50 млн). Строительство завода должно было начаться в 2012 году, первую очередь планировалось запустить в 2014 году. ООО «Неон», созданное в 2009 году,

планировало построить завод мощностью до 1 млрд таблеток в год и до 300 млн ампул инъекционных растворов. Ожидаемые инвестиции оценивались примерно в \$30 млн. В комитете по промышленной политике и инновациям заявили, что ООО «Неон» закончило проектирование завода, сейчас он проходит государственную экспертизу, а ООО «Герофарм» и ООО «Самсон-Мед» заканчивают проектирование своих мощностей.

Среди новых проектов — планы литовской компании Medelkom открыть в промзоне «Ржевка» завод по производству медицинских ультразвуковых диагностических датчиков и аппаратуры стоимостью \$15 млн. Санкт-Петербургская химико-фармацевтическая академия (СПХФА), которая является основным партнером фармкомпаний в части образовательных программ (программ по подготовке кадров для отрасли), в текущем году может приступить к строительству Центра превосходства, который будет специализироваться на разработке инновационных лекарственных препаратов и технологий. «Проект находится в Главгосэкспертизе России», — сообщал ранее ректор СПХФА Игорь Наркевич. Объем финансирования составляет 700 млн рублей.

ПРЕИМУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ Генеральный директор ЗАО «Биокад» Дмитрий Морозов считает, что фармацевтический кластер в Санкт-Петербурге — это прежде всего высокий научный потенциал, большие кадровые возможности и уникальный инвестиционный климат. «Главные точки развития фармкластера — расширение территории ОЭЗ и ее функциональных возможностей для удовлетворения потребностей потенциальных инвесторов», — говорит господин Морозов. С ним согласен Петр Родионов: «Сегодня в Санкт-Петербурге одни из лучших условий для инвесторов в рамках профильных кластеров, которые есть в России. Кроме этого город обладает рядом других несомненных преимуществ: высокая концентрация населения, научно-образовательных учреждений, здесь есть специалисты, которые способны обслуживать сложное высокотехнологичное и дорогостоящее оборудование. И в сегодняшних условиях конкуренции региональных кластеров можно утверждать, что Петербург преуспел».

Заявка Санкт-Петербурга и Ленобласти вошла в число 13 приоритетных кластеров, создание которых должно быть поддержано финансово из федерального бюджета, отобранных Минэкономразвития. В целом на создание кластеров на территории России из бюджета в 2013 году планируется направить 5 млрд рублей. «Проект подразумевает создание специализированного кластера, который объединит технологическим циклом предприятия фармацевтической, радиационной сферы и производства медицинской техники и изделий», — сообщили в КППИ.

Механизмом создания кластера в правительстве Петербурга также считают создание некоммерческого партнерства «Медико-фармацевтические проекты. XXI век», учредителями которого стали фармацевтические компании, а сегодня присоединились практически все компании, реализующие в Петербурге не только производственные, но и научные и образовательные проекты в фармотрасли. ■

КРЕДИТНОЕ ПЛЕЧО
ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ ВИДОВ СТРАХОВАНИЯ ПОКА НЕ ПРИНЕСЛО ЖЕЛАЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ — СБОРЫ ПО ОСОБО ОПАСНЫМ ОБЪЕКТАМ (ОПО) ОКАЗАЛИСЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО НИЖЕ ПЛАНИРУЕМЫХ. ЗАТО БУМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ ПОЗВОЛИЛ ПЕТЕРБУРГСКИМ СТРАХОВЩИКАМ СУЩЕСТВЕННО НАРАСТИТЬ ПОРТФЕЛИ В СЕГМЕНТЕ БАНКОСТРАХОВАНИЯ. ПО ЭКСПЕРТНЫМ ОЦЕНКАМ, РОСТ СБОРОВ В 2012 ГОДУ СОСТАВИТ ДО 20%. НО В ЭТОМ ГОДУ ДИНАМИКА СНИЗИТСЯ НА ФОНЕ ЗАМЕДЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ОСТОРОЖНОЙ ПОЛИТИКИ РАСХОДОВАНИЯ СРЕДСТВ КОМПАНИЙ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Ключевое влияние на развитие страховой отрасли в Петербурге, как и по стране в целом, в прошлом году оказали новые законодательные инициативы. Так, были значительно увеличены требования к минимальному размеру уставного капитала страховых компаний, что привело к дальнейшей консолидации рынка вокруг топ-20. Кроме того, с 1 января 2012 года стартовали сразу три закона, которые открыли новые возможности для развития страхового бизнеса — об обязательном страховании ответственности эксплуатантов опасных объектов, о сельхозстраховании с государственной поддержкой и о техосмотре. «Такого еще не было за всю историю рыночного страхования в России. Был принят закон о страховании ответственности перевозчиков, а также на той или иной стадии обсуждения находится ряд законопроектов о страховании различных видов ответственности», — обращает внимание директор филиала ООО «Росгосстрах» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Георгий Папаскири.

СУМЯТИЦА И НЕРАЗБЕРИХА Правда, закон о техосмотре привел к настоящему переполоху на рынке. С января 2012 года контроль за проведением техосмотра взял на себя РСА, а непосредственными операторами стали аккредитованные при Союзе частные компании. Заключение договора ОСАГО стало возможным только при наличии талона техосмотра, но новых бланков не хватало, что привело к сбою в продажах полисов ОСАГО в январе. А введение страхования ОПО, несмотря на все оптимистичные ожидания и прогнозы, не принесло ожидаемых сборов. По итогам 2012 года объем данного сегмента по РФ может достигнуть 13,7 млрд рублей, что почти в два раза меньше планируемых цифр. Много вопросов продолжают вызывать и новые правила агрострахования с господдержкой, которые действуют с начала 2012 года. Несмотря на то, что нормативно-правовая база пересматривалась, новая вариация закона далека от

идеальной, не решает массы проблем, актуальных для сельхозпроизводителей и требует серьезной доработки, считает Владимир Храбрых, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге.

В прошлом году также был принят Федеральным собранием закон, защищающий интересы дольщиков при строительстве, в том числе при помощи механизмов страхования, напоминает первый заместитель директора САО «Гефест» в Санкт-Петербурге Анатолий Кузнецов. Активно обсуждалась идея создания мегарегулятора на базе ЦБ и стратегии развития страхового рынка до 2020 года.

ВСЕ ТА ЖЕ КОНЦЕНТРАЦИЯ На сегодняшний день рынок не располагает статистикой работы по итогам 2012 года. Но, согласно данным ФСФР, за девять месяцев премии страховых компаний в Петербурге выросли на 20,7% по сравнению с соответствующим периодом 2011 года — до 40,8 млрд рублей. В течение года в десятке лидеров расклад изменился незначительно. Впереди по-прежнему «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах», «Ренессанс-страхование» и «Согаз». Сбавила позиции ВСК, на шестое место поднялась группа МСК. В десятке лидеров по итогам девяти месяцев оказался «КИТ Финанс», вытеснив «Югорию».

«Учитывая то, как складывался для петербургских компаний прошедший год, можно говорить об уверенном росте страхового рынка по итогам 2012 года. Скорее всего, в целом по рынку мы увидим цифры в пределах 18–20 процентов прироста. Что касается отдельных игроков, то здесь показатели могут значительно отличаться», — говорит Владимир Храбрых. Евгений Дубенский, заместитель генерального директора — директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс», считает, что по итогам 2012 года рост премий на страховом рынке Петербурга составит 17–18%, а сборы по Северо-Западному федеральному округу в целом увеличатся на 16–17%. → 22

21 → По СЗФО объем страхового рынка (без ОМС) составит около 80 млрд рублей, а по Петербургу — около 55 млрд рублей, прогнозирует Анатолий Кузнецов. Выплаты, соответственно, достигнут 40 и 27 млрд рублей.

МАССОВЫЕ ВИДЫ — МАССОВЫЕ ПРЕМИИ Сегодня локомотивами страхования остаются «моторные» виды, такие как каско и ОСАГО. Серьезный потенциал роста можно ожидать в секторах ДМС и страхования имущества юрлиц, считает господин Храбрый. Очень помог страховщикам и бум на рынке потребительского страхования, который случился в прошлом году. В результате выросли премии по автокаско, страхованию от несчастного случая, страхованию жизни, страхованию финансовых рисков.

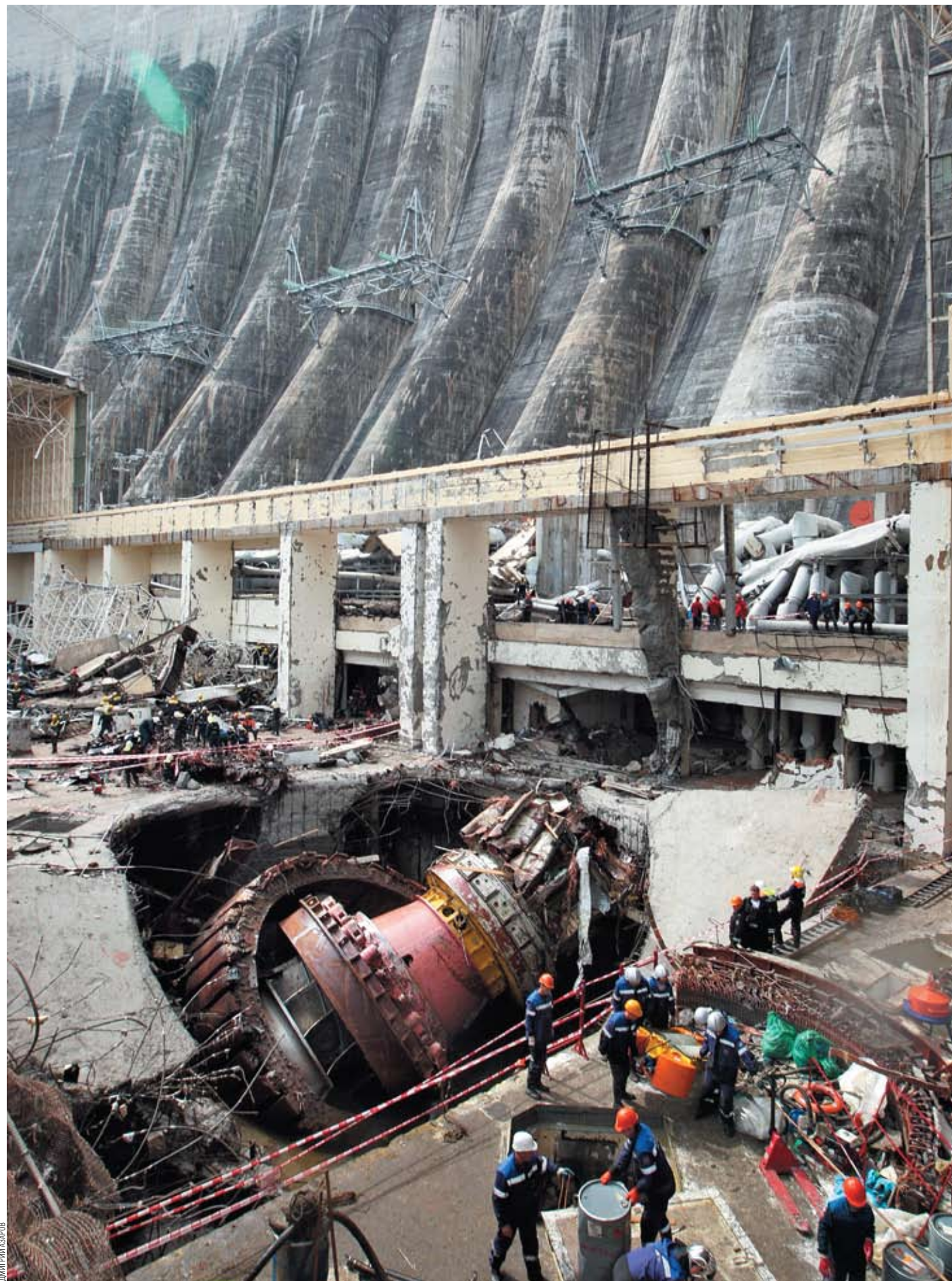
Все эти виды продолжают демонстрировать наибольшие темпы роста и в дальнейшем. В частности, в настоящее время в Госдуме находится ряд поправок к закону об ОСАГО, согласно которым существенно повышаются лимиты выплат не только за вред, причиненный автомобилю, но и за вред здоровью и жизни водителя и пассажиров. Кроме того, обсуждается вопрос повышения лимитов выплат в рамках системы «Европротокол», а в Москве и Санкт-Петербурге введение «Европротокола» без ограничений. Очевидно, что принятие данных поправок приведет к росту страховых премий в данном сегменте.

«Впервые за десять лет серьезно меняются лимиты ответственности, будет скорректирован базовый тариф, кардинально изменится механизм выплаты страхового возмещения по жизни и здоровью в ОСАГО», — говорит Георгий Папаскири, добавляя, однако, что у страховщиков есть опасения, что и на сей раз возобладает социальный подход и с учетом увеличения лимитов у многих страховщиков могут возникнуть проблемы.

Среди других точек роста рынка генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев отмечает дальнейшее расширение закона об ОПО, куда будут вовлечены государственные и муниципальные органы, введение обязательного страхования ответственности перевозчиков, развитие вмененного страхования рисков, связанных с арендуемым государственным имуществом. Ожидается и больше выплат в сегменте страхования СРО — клиенты стали больше пользоваться инструментами страхования.

А гендиректор Generali PPF в России Сергей Перельгин, полагает, что на объем рынка страхования окажут влияние инвестиционно-страховые продукты, внимание к которым у частных инвесторов все больше возрастает. Пенсионная реформа также сыграет свою роль: переходный период невольно стимулирует людей на поиски альтернативных инструментов формирования своих пенсионных накоплений.

ТОЧКИ РОСТА По прогнозу «Эксперт РА», в 2013 году российский страховой рынок вырастет на 15–18% в соответствии с базовым сценарием роста экономики Минэкономразвития. В случае реализации негативного сценария (если цена на нефть снизится до \$80–90) темпы прироста взносов в 2013 году составят 5–10%. При этом ключевыми драйверами рынка останутся банковское страхование жизни и повышение доли кредитных продуктов, включающих страхование. Ожидаемое в 2013



С 1 ЯНВАРЯ 2012 ГОДА СТАРТОВАЛИ СРАЗУ ТРИ ЗАКОНА, КОТОРЫЕ ОТКРЫЛИ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА. АНАЛИТИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО ТАКОГО НЕ БЫЛО ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ РЫНОЧНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

году снижение темпов роста розничного кредитования на 15% и снижение продаж новых автомобилей не сильно скажется на страховых взносах.

Среди новых точек роста агентство выделяет накопительное страхование жизни как результат выхода на рынок такого серьезного игрока, как «Сбербанк Страхование». Что касается обязательных видов страхования, то они обеспечат лишь незначительный прирост рынка. «У нас достаточ-

но сдержанные ожидания. По нашим прогнозам, российская страховая отрасль в 2013 году в лучшем случае вырастет на 9–10 процентов по сравнению с показателем 2012 года. Менее высокие, чем в 2012 году, темпы прироста собираемых премий в первую очередь связаны с замедлением экономического роста и осторожной политикой наших клиентов, направленной на оптимизацию своих затрат», — говорит Евгений Дубенский. По его мнению, стра-

ховой рынок Санкт-Петербурга и Северо-Запада в 2013 году вырастет еще меньше — примерно на 7–8%.

Региональный рынок не будет радикально отклоняться от федеральных тенденций, его рост ожидается на уровне 15%, считает господин Папаскири. При этом некоторые виды страхования могут показать существенно лучшую динамику, например, накопительное страхование жизни. ■

НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ ГАЗУ

ПЕТЕРБУРГСКИЕ БАНКИ В 2012 ГОДУ ВЕЛИ ДОВОЛЬНО АГРЕССИВНУЮ КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ, ВЫДАВАЯ МНОГО АВТОКРЕДИТОВ С МИНИМАЛЬНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ К ЗАЕМЩИКАМ. ОБЩИЕ ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТО УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 7%, А ОБЪЕМ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ — НА 15–20%. ВМЕСТЕ С УДОРОЖАНИЕМ МАШИН ПОДРОСЛА И СРЕДНЯЯ СУММА КРЕДИТА, А СТАВКИ УВЕЛИЧИЛИСЬ ЗА ГОД НА 1–2%. И ТЕМ НЕ МЕНЕЕ СПРОС НА КРЕДИТЫ ОСТАЕТСЯ ДОВОЛЬНО ВЫСОКИМ.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

На протяжении первых трех кварталов 2012 года рынок автокредитования в Петербурге рос темпами до 20%, но с сентября динамика сократилась — продажи автосалонов стали снижаться, говорит директор по розничному бизнесу Северо-Западного филиала Росбанка Алексей Главатских. Пиковой точкой спроса стал период с января по апрель, затем случилось замедление, отмечает Александр Михайлец, начальник отдела продаж автокредитов регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк». Основной причиной, по его словам, стало падение продаж автомобилей массового сегмента. Потребители этих марок оказались более уязвимыми к таким факторам, как обновление автопарка в предыдущем периоде, высокая стоимость владения автомобилем, введение утилизационного сбора, дорожная ситуация в городе, незначительный рост кредитных ставок и цен на автомобили, а также новые кризисные ожидания. «В ноябре — декабре наблюдался спад роста продаж у ряда ключевых дилеров, многие этот факт объясняют насыщением спроса в розничных продажах. И эта тенденция, скорее всего, сохранится в 2013 году», — соглашается начальник отдела партнерских программ автокредитования филиала Абсолют-банка в Петербурге Денис Смирнов.

В целом по итогам года рынок автокредитов вырос на 15–20% по сравнению с 2011 годом, считает господин Смирнов. При этом доля розничных продаж авто в кредит осталась на том же уровне — 50%. По словам господина Главатских, в 2012 году Росбанк выдал столько же автокредитов, сколько и в 2011 году. При этом за счет роста продаж ипотечных и нецелевых потребительских кредитов доля автокредитования в портфеле снизилась с 53 до 43%. В ВТБ24 объем автокредитов увеличился в 1,5 раза, в банке «Санкт-Петербург» — в три раза. Портфель автокредитов Райффайзенбанка по состоянию на ноябрь 2012 года оставался на уровне 2011 года. Негативной тенденции по просрочке банки не отмечают. Качество сформированного портфеля остается очень высоким, радуется Анна Романенко, заместитель директора департамента розничных продуктов банка «Петрокоммерц», который нарастил портфель более чем в три раза.

КЭПТИВНЫЙ РОСТ В прошлом году банки продолжили активно наращивать свое присутствие на рынке — открывали новые отделения, создавали все больше удаленных рабочих мест прямо на территории автосалонов, участвовали в специальных программах автопроизводителей, отмечает начальник отдела по продвижению автокредитования филиала ВТБ24 в Санкт-



В ПРОШЛОМ ГОДУ БАНКИ ПРОДОЛЖИЛИ АКТИВНО НАРАЩИВАТЬ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ НА РЫНКЕ — ОТКРЫВАЛИ НОВЫЕ ОТДЕЛЕНИЯ, СОЗДАВАЛИ ВСЕ БОЛЬШЕ УДАЛЕННЫХ РАБОЧИХ МЕСТ ПРЯМО НА ТЕРРИТОРИИ АВТОСАЛОНОВ

Петербурге Даниил Макашкин. В борьбе за клиентов многим участникам пришлось искать ниши, не занятые «кэптивными» банками, и сконцентрировать усилия на привлечении к сотрудничеству производителей и дилеров новых автомобильных брендов. Появились новые игроки и в уже существующих программах с автоконцернами.

Участники рынка отмечают заметное усиление позиции «кэптивных» банков. В сегменте марок VW, Audi, Skoda, Renault, Nissan, Infiniti, Peugeot, Citroen, Mitsubishi, LR, Jaguar, GM очень сильны позиции программ автопроизводителей за счет кредитования по субсидированной ставке с предоставлением скидки на автомобиль и выгодных условий автострахования в рамках совместных программ, говорит Денис Смирнов. Уровень проникновения программ «кэптивных» банков в розничных продажах автомобилей в кредит составляет 50–70%.

Среди основных тенденций рынка эксперты отмечают и появление значительного числа новых бюджетных моделей авто, снижение доли дефицитных моделей и увеличение квот для автодилеров, рост сегмента trade-in (старое авто в зачет нового), изменение ориентации в отрасли с импорта иномарок на их внутреннее производство.

ПРЕМИАЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС Ставки по автокредитам в течение года выросли в среднем на 1–2%, отмечает Даниил Макашкин. Если не учитывать специальные программы с производителями, новый автомобиль можно приобрести сегод-

ня под 13–17% годовых, а по программе экспресс-кредитования — от 17% годовых. Некоторые банки повышали ставки на фоне запуска продаж дополнительных страховых продуктов (страхование жизни и трудоспособности заемщика, гарантия сохранения полной стоимости автомобиля и др.). Клиент, включив такой продукт в сумму кредита, получает определенный дисконт по процентной ставке и по сути не ощущает роста ставок. В Абсолют-банке, по данным на конец декабря, средняя ставка составила 12–12,5%, не изменившись по сравнению с 2011 годом. В Райффайзенбанке рост ставок был в пределах 0,5–1% (сегодня диапазон от 14,5 до 18%). Но при этом существенно снизились ставки по программам с производителями — до 9,9% (в среднем снижение на 2%).

Среди ключевых характеристик эксперты отмечают некоторое насыщение потребительского спроса в массовом сегменте и смешение интереса в сторону более дорогих авто, как новых, так и подержанных, а также переход на более дорогую модель своей марки, либо на автомобили премиальных брендов. Активно развивалось и кредитование спортивно-экстремальных транспортных средств, говорит Александр Михайлец. Средняя сумма автокредита в 2011 году, по его словам, составляла порядка 436 тыс. рублей, а в 2012 году — 514 тыс. рублей. При этом почти на 10% выросла и средняя стоимость автомобиля (793,6 тыс. рублей). Кроме того, появились новые авто в более дорогих комплектациях.

В ВТБ24 средняя сумма автокредита выросла с 475 до 555 тыс. рублей, а

в Росбанке — с 650 до 750 тыс. рублей. В Абсолют-банке в течение года, напротив, наблюдалось незначительное снижение средней суммы кредита, но это было связано с увеличением числа заемщиков, готовых внести более высокий первоначальный взнос. Сейчас это 30% от стоимости автомобиля, в том числе за счет развития схемы trade-in, отмечает господин Смирнов. В банке «Возрождение» наиболее популярны автокредиты с первоначальным взносом более 50% от стоимости автомобиля, поскольку в этом случае значительно снижается ставка, отмечает управляющий петербургским филиалом Игорь Капленов.

ОТВЕЧАЯ ПОЖЕЛАНИЯМ КЛИЕНТА

Многие эксперты предвещают снижение объемов продаж автомобилей в России в этом году, а вследствие этого и снижение количества автокредитов, как это произошло в Европе. Банки вели агрессивную кредитную политику, выдавая много автокредитов с минимальными требованиями к заемщикам. И такая политика постепенно привела к росту доли просроченной задолженности и росту ставок в последнем квартале, отмечает Игорь Капленов.

По результатам продаж автомобилей в 2012 году российский рынок вырос на 10% и показал второй результат по Европе, а 2013 году можно прогнозировать рост продаж на 4–6%, говорит Даниил Макашкин. Соответственно рынок автокредитования, по его оценкам, вырастет примерно на 15%. «Мы видим потребительскую уверенность со стороны населения, заинтересованность представительств, дилеров кредитными продуктами», — говорит Александр Михайлец. Но существенного увеличения роста продаж автомобилей и, как следствие, автокредитов в 2013 году он не ожидает. Скорее всего, объем продаж останется на прежнем уровне с возможными колебаниями в пределах 5%, отмечает директор розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Марина Горилловская.

Основным стимулирующим фактором кредитных продаж останутся совместные акции банков с автопроизводителями и дилерами. Несмотря на ужесточение конкуренции, банки будут менять неценовые параметры — минимизировать пакет документов, уменьшать требования к первоначальному взносу и сроку рассмотрения заявок, отмечает господин Капленов.

Что касается ставок, то резких изменений не произойдет, хотя возможен небольшой рост в течение года, отмечает Анна Романенко. «В конце 2012 года большинство банков подняли ставки на 0,5–1,5 процента, поэтому в 2013 году изменений ставок мы не ожидаем», — добавляет Марина Горилловская. ■

ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ

ГОССТРОЕМ БЫЛ ПОДГОТОВЛЕН ПРОЕКТ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА, КОТОРЫЙ ОТМЕНЯЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ ЭКСПЕРТИЗУ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ, ОДНОВРЕМЕННО ВВОДЯ ТРЕБОВАНИЕ ОБ ОБЯЗАТЕЛЬНОМ СТРАХОВАНИИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЛИЦОМ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМ ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗДАНИЯ. В СЛУЧАЕ ПРИНЯТИЯ ЗАКОНА ИЗМЕНЕНИЯ ВСТУПАЮТ В СИЛУ С 2014 ГОДА.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Игроки рынка единодушны в том, что данные инструменты не взаимозаменяемы, и предупреждают, что страхование ответственности носит в России номинальный характер, а отмена экспертизы негативно скажется на качестве проектной документации.

Законопроект был разработан в рамках плана «Дорожной карты», утвержденного распоряжением правительства РФ от 16 августа 2012 года № 1487-р. Он предусматривает, что с 1 января 2014 года должна быть отменена экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий, за исключением государственной экспертизы в отношении отдельных категорий объектов капитального строительства (включая особо опасные, технически сложные и уникальные объекты), а также аккредитация организаций и аттестация экспертов. «В связи с отменой экспертизы в отношении большинства объектов капитального строительства соответствие проектной документации всем требованиям технических регламентов, а также результатам инженерных изысканий, должно подтверждаться новым документом — некоей декларацией о соответствии проектной документации и результатов инженерных изысканий, которая утверждается руководителем юридического лица, подготовившего проектную документацию (скорее всего застройщиком или генпроектировщиком, однако законопроект не уточняет данное обстоятельство)», — рассказывает Майя Петрова, советник финской юридической фирмы Borenius.



ИГРОКИ РЫНКА ОПАСАЮТСЯ, ЧТО ОТМЕНА ЭКСПЕРТИЗЫ НЕГАТИВНО СКАЖЕТСЯ НА КАЧЕСТВЕ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

РИСК ЧП Эксперты считают, что отмена экспертизы может повлечь возникновение чрезвычайных ситуаций. «Отмена обязательной экспертизы однозначно повышает риски возникновения убытков участников строительного процесса, причинения вреда третьим лицам и убытков последующим собственникам построенной недвижимости», — комментирует Юрий Волков, заместитель директора Северо-Западной дирекции ОАО СК «Альянс». По его опыту, результаты экспертной деятельности за прошедшие годы говорят о том что, качество проектной документации не улучшается. «Недостатки, ошибки, нарушения нормативов отмечаются практически по всем разделам проектов. В проектных материалах по-прежнему выявляются грубые технические ошибки в расчетах и проектных решениях, которые могут привести к аварийным ситуациям», — предостерегает эксперт.

«Рынок пока не готов к этому, — говорит генеральный директор компании «Негосударственный надзор и экспертиза» Александр Орт. — Есть застройщики с иждивенческой позицией, которые считают, если они прошли экспертизу, то дальше с них снимается вся ответственность. А по новому законопроекту вся ответственность ложится на лицо, подписавшее „декларацию о соответствии проектной

документации и результатов инженерных изысканий“ (взамен положительного заключения экспертизы)». Александр Орт уверен, что такие объекты, как стадион на Крестовском и вторая сцена Мариинского театра, должны остаться в экспертизе.

Юристы придерживаются того же мнения. «Отмена экспертизы проектной документации (если это состоится) скорее негативно отразится на качестве строящихся объектов и, по сути, лишит строительные проекты контроля качества на „входе“, то есть до начала строительных работ (в части технических решений, ответственности техническим регламентам, применения тех или иных материалов и технологий, влияющих на безопасность работ и объекта в целом)», — подтверждает Майя Петрова.

По проекту за нарушение требований к декларации о соответствии проектной документации предлагается ввести административную и уголовную ответственность лиц и организаций, осуществивших разработку проектной документации и выполнение инженерных изысканий. Майя Петрова считает, что данная ответственность фактически несопоставима с ущербом, который может быть причинен. «Размер административных штрафов варьируется от 3 до 5 тыс. рублей, уголовная

ответственность за причинение тяжкого вреда здоровью — в виде лишения свободы на срок до трех лет, за деяния, повлекшие смерть человека, — на срок до семи лет», — уточняет она.

НОВЫЙ ВАРИАНТ Однако юрист Salans Арина Довженко рассказывает, что Минэкономразвития подготовлен проект другого закона, вносящего изменения в Градостроительный кодекс, но сохраняющего экспертизу проектной документации и результатов инженерных изысканий. «Указанные проекты приняты в исполнение распоряжения правительства РФ от 16 августа 2012 года № 1487-р, утверждающего план мероприятий („Дорожную карту“) „Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства“, которое содержит зачастую взаимоисключающие процедуры», — уточняет госпожа Довженко. Однако юрист обращает внимание на то, что «Дорожная карта» не является нормативным правовым актом, и лишь демонстрирует возможный вектор направленности изменений в законодательство, а оба проекта еще не внесены в Государственную думу и могут претерпеть множество изменений.

При этом не все участники рынка оценивают отмену обязательной экспертизы

негативно. Константин Гранкин, финансовый директор компании STEP, считает это очередным шагом на пути снижения административных барьеров в строительной отрасли. «Данную инициативу можно только приветствовать. Ведь главная проблема заключалась не в экспертизе как таковой, а в бюрократических процедурах, ей сопутствующих», — объясняет свой оптимизм господин Гранкин.

Одновременно законопроект вводит требование об обязательном страховании ответственности лицом, осуществляющим эксплуатацию сооружений (новая статья 56.26 в Градостроительном кодексе РФ — «Договор об эксплуатации здания, сооружения»). Страхуется ответственность за причинение вреда вследствие нарушения требований к обеспечению безопасной эксплуатации здания на весь срок действия договора об эксплуатации здания. В случае принятия законопроекта эта норма также начнет действовать с 1 января 2014 года.

ВСЕ ИЗМЕНИТСЯ Работники страховых компаний считают, что в связи с данными нововведениями работа по страхованию строительного-монтажных рисков может измениться. «Возможно, страховщики станут запрашивать наличие добровольной экспертизы проектной документации и, в случае ее отсутствия расценивать строительный проект в целом как более рискованный, что отразится на стоимости страхования», — предполагает заместитель директора Северо-Западной дирекции ОАО СК «Альянс» Юрий Волков.

Некоторые игроки рынка и вовсе не верят, что инструмент этот инструмент в России начнет работать. Андрей Петров, генеральный директор Semren & Mansson в Петербурге, утверждает, что институт страхования профессиональной ответственности является в нашей стране сугубо формальным. «99 процентов проектных организаций страхуются не для хеджирования рисков, а только для получения допусков СРО», — объясняет он свой скептицизм. В случае с иностранными компаниями ситуация осложняется тем, что в России у них нет возможности применять механизм «зонтичного» страхования (страхования головной организацией своих «дочек» за рубежом), так как большинство страховых компаний, с которыми они работают, не аккредитованы в нашей стране. Андрей Петров полагает, что дополнительные расходы на страхование будут включены в бюджет проектных работ, что в свою очередь повлечет повышение стоимости проектирования. При этом он считает возможным снижение себестоимости строительства, но только в том случае, если в связи с отменой экспертизы срок получения разрешительных документов на строительство снизится в несколько раз. Однако большую проблему директор Semren & Mansson в Петербурге видит в неограниченной ответственности

проектировщиков и несоразмерности рисков, присущих российскому строительному рынку при договорных отношениях. «Российское законодательство не предусматривает возможность страхования договорной ответственности», — напоминает он. Решение проблемы Андрей Петров видит во внутренней системе менеджмента качества процесса проектирования и проектной продукции руководителями среднего звена в соответствии с корпоративными стандартами.

НЕПРИКАСАЕМЫЕ ФОНДЫ Сергей Фролов, технический директор СРО «Строители Петербурга», обращает внимание на другой спорный момент — изменения ст. 60 Градостроительного кодекса с 1 июля 2013 года предусматривают переход от субсидиарной к солидарной ответственности. То есть сначала стоимость ущерба выплачивает, например, управляющая компания, после чего через доказательство в суде требует средства от компенсационного фонда СРО. Господин Фролов напоминает, что за все время существования компенсационных фондов не было произведено ни одной выплаты. Он предостерегает, что такая же сложная процедура доказательства, скорее всего, ждет собственников и при регрессных требованиях возмещающих средств от страховых организаций. Кроме того, по «Дорожной карте» действия по упрощению процедуры ввода объектов капитального строительства в эксплуатацию начинаются «после формирования устойчивого рынка управляющих компаний», а финансовая ответственность застройщика действует «на весь период гарантийного срока эксплуатации указанного объекта капитального строительства». По словам Сергея Фролова, гарантийный срок эксплуатации устанавливается застройщиком в пределах двух-трех лет, а формулировка «устойчивый рынок управляющих компаний» и сроки формирования такого рынка слишком расплывчаты.

Общее мнение рынка выражается в недоверии данным нововведениям и опасениях по поводу снижения качества объектов строительства и сложности процедуры доказывания правомерности требований к страховым компаниям при возникновении страхового случая. «Страхование на первоначальном этапе будет не проще, чем экспертиза, так как ни одна серьезная страховая компания не возьмет на себя неоправданные риски. Пока мы неотрегулируем страховую базу, не пропишем четкий регламент по ответственности, экспертиза должна существовать», — считает Александр Орт.

«Любой инструмент страхования ответственности за причинение вреда профессиональных участников рынка либо объекта эксплуатации является мерой, которая будет минимизировать постфактум уже причиненный ущерб после того, как объект будет построен и эксплуатируется», — объясняет Майя Петрова. — В идеале рынку необходимы и сохранение экспертизы проектной документации, и страхование ответственности за дефекты, выявленные в ходе эксплуатации объекта». По ее мнению, важным для развития рынка и сохранения доверия конечных потребителей должно стать сохранение баланса между контролем качества за безопасностью объектов и минимизацией количества процедур и согласований, необходимых для реализации строительного проекта. ■

НАСЫТИЛИСЬ ЗДОРОВЫМ ОБРАЗОМ ЖИЗНИ

РЫНОК ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОДХОДИТ К ПОРОГУ НАСЫЩЕНИЯ. ФИТНЕС-КЛУБЫ ПРОДОЛЖАЮТ ОТКРЫВАТЬСЯ, НО ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ЭТОГО СЕКТОРА ДОВОЛЬНО ОГРАНИЧЕН. ХОТЯ НА ЗАПАДЕ ЧИСЛО ФИТНЕС-КЛУБОВ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В 10–15 РАЗ ВЫШЕ, ЧЕМ В РОССИИ. РОМАН РУСАКОВ



ПРЕДЛОЖЕНИЕ ФИТНЕС-КЛУБОВ В ГОРОДЕ РАСПРЕДЕЛЕНО НЕРАВНОМЕРНО, ПОЭТОМУ В ОСНОВНОМ НОВЫЕ КЛУБЫ ОТКРЫВАЮТСЯ «ТОЧЕЧНО», В ЗОНАХ, ГДЕ ТАКИЕ УСЛУГИ ЕЩЕ НЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ

Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg, характеризует на данный момент уровень спроса на помещения для спортивного центра как умеренный. «О том, что потенциал спортклубов ограничен, косвенно свидетельствуют предлагаемые фитнес-клубами большие скидки на абонементы, применяемые с целью привлечения новых клиентов. Тем не менее случаи закрытия фитнес-клубов редки», — говорит госпожа Попова.

Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург», согласен с той точкой зрения, что рынок фитнес-центров близок к насыщению практически во всех ценовых сегментах.

Эту же точку зрения отстаивает и Василий Довбня, директор департамента консалтинга «Colliers International Санкт-Петербург»: «Рынок фитнес-услуг Петербурга практически достиг предела своего развития, в связи с чем игрокам для дальнейшей эволюции необходимо искать новые концепции для привлечения дополнительной аудитории».

ПОЗАДИ ЕВРОПЫ По оценкам «Colliers International Санкт-Петербург», фитнес-услугами в Петербурге пользуется не более 3% горожан, в то время как в Европе этот показатель выше примерно в 10–15 раз. «Основная причина — высокая стоимость абонемента, в сегменте мидл-класса она сравнима со средней месячной зарплатой по Петербургу. Аудитория потребителей фитнес-услуг уже сформировалась и не растет, что обостряет конкуренцию между фитнес-клубами и фактически оставляет шанс продолжить существование только крупным сетям», — говорит господин Довбня.

Впрочем, далеко не все инвесторы считают, что рынок спортклубов уже насыщен. Исполнительный директор по коммерческой недвижимости ООО «КВС» Дмитрий Беляев рассказал, что его компания сейчас реализует совместный проект с группой компаний Sculptors — в четвертом квартале 2014 года в жилом комплексе «Гуси-лебеди», который находится в Приморском районе, откроется фитнес-центр площадью около 5 тыс. кв. м. «Данный проект реализуется в формате built-to-suit.

Это формат строительства под заказчика с последующей долгосрочной арендой с учетом специфики бизнеса арендатора», — пояснил господин Беляев.

Беслан Берсиров, заместитель генерального директора ЗАО «Строительный трест», также рассказал о положительном опыте реализации проектов фитнес-клубов в своих жилых проектах: «„Строительный трест“ совместно с партнерами уже реализовал несколько спортивных центров с бассейнами в составе своих жилых комплексов — на Кондратьевском пр., в Кудрово, возле жилого комплекса „Капитал“ и в пос. Кузьмолдовский Всеволожского района, в 10 км от города, где наша компания возводит малоэтажный загородный комплекс бизнес-класса „Небо“. Наличие рядом с домом комфортабельного спортивного центра — один из стандартов качества жилья комфорт- и бизнес-класса. В дальнейшем управление клубами берут на себя профессиональные компании, специализирующиеся в данном направлении. Уже много лет компания „Строительный трест“ сотрудничает с одним из крупных операторов этого рынка». → 26

25 → НЕРАВНОМЕРНЫЙ СПОРТ По данным Knight Frank St. Petersburg, наибольшая концентрация сетевых фитнес-клубов наблюдается в Центральном (13%), Выборгском (11%), Московском (10%) районах, а наименьшая (1% от общего числа клубов и менее) — в Колпинском, Петродворцовом и Курортном районах.

Анастасия Балмочных, руководитель отдела торговых площадей Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, говорит, что одним из районов, где помещения под фитнес востребованы, является Кировский.

Среди наиболее известных сетевых фитнес-центров, которые работают на рынке, — Alex Fitness, «Фитнес Хаус», ExtraSport, SportLife, «Планета Фитнес», Word Class.

В то же время в последние годы появилась тенденция к появлению на рынке новых игроков. Например, Ginza Project открыла фитнес-центр FitFashion, который работает в сегменте премиум-класса.

Елена Прозорова, консультант отдела консалтинга и оценки компании Maris I Part of the CBRE Affiliate Network, подсчитала, что по итогам 2012 года в Санкт-Петербурге действует более 300 фитнес-центров. «За три года, с 2009 по 2012 год, доля сетевых клубов в Санкт-Петербурге увеличилась на 12 процентов и достигла 46 процентов. В 2012 году самое большое количество фитнес-клубов на душу населения — в центральных районах города — в Центральном, Адмиралтейском, Петроградском, по 6–8 фитнес-клубов на каждые 50 тыс. человек. При этом средний показатель по городу — четыре фитнес-центра на 50 тыс. человек», — рассказала она.

Практически все новые фитнес-клубы строятся с бассейном. Для фитнес-центров без бассейна востребованы помещения от 700 до 2 тыс. кв. м, с бассейном — 2–5 тыс. кв. м. Впрочем, Дмитрий Беляев указывает на то, что существуют объекты площадью до 16 тыс. кв. м.

Руководитель направления коммерческой недвижимости КЦ «Петербургская недвижимость» Любава Пряникова считает, что клуб с бассейном дороже «сухого» как минимум на 15%. «Помимо затрат на саму чашу бассейна и ее монтаж, в таких клубах требуется более сложная инженерная и техническая подготовка помещений. Сейчас доля клубов с бассейном близка к 50–55 процентам», — поясняет она. Господин Радзимовский, в свою очередь, подсчитал, что строительство бассейна почти вполнину увеличивает инвестиции в фитнес-клуб.

Помещение для фитнес-центра с бассейном должно учитываться еще при проектировании объекта, так как это связано со специфическими техническими требованиями. В большинстве случаев, когда фитнес-центр приходит уже в готовый комплекс, возможность разместить чашу бассейна отсутствует, поскольку изначально не были предусмотрены подобные нагрузки на перекрытия, не были учтены необходимая высота потолков, шаг колонн и т.д. Часто в таких случаях вместо бассейна устанавливается несколько небольших чаш (джакузи). Уклон в таких центрах делается на сра-процедуры, совмещение фитнеса с процедурами по уходу за телом.

Ольга Аткачис, руководитель отдела торговой недвижимости Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, также добавляет: «Среди основных требований к помещениям — электрическая мощность

от 100 кВт, определенное количество кубометров воды в сутки — в зависимости от формата фитнес-клуба, высота потолков — от трех метров, качественная вентиляционная система, планировка open space».

По данным Jones Lang LaSalle, диапазон ставок при аренде помещений под фитнес-клуб составляет от \$180 до \$300 за кв. м в год.

НЕОДНОЗНАЧНАЯ ОКУПАЕМОСТЬ

Зоя Захарова, генеральный директор компании London Real Invest, считает, что срок окупаемости фитнес-клуба составляет в среднем 4–5 лет, хотя для фитнес-клубов с бассейнами характерен более длительный период окупаемости, что связано со значительными затратами на строительство. «Каждый проект индивидуален, многое зависит от местоположения и маркетинговой политики оператора. В среднем доходность таких спортивных объектов составляет около 10 процентов. Потребность в новых спортивных объектах в городе есть, спрос на бассейны удовлетворен не полностью», — уверена она.

Георгий Рыков, генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», отмечает: «Вопрос окупаемости вложений в данный вид бизнеса неоднозначен ввиду разнообразия бизнес-структур (от ИП до холдингов вроде «Фитнес Хаус»). По нашим предположениям, трех-четырёхлетняя окупаемость приведет к потоку отрицательных отзывов на всех форумах, посвященных фитнес-тематике (плохие условия занятий, избыточное число посетителей, текучка кадров, недостатки вентиляции, качество водоподготовки, теснота в залах,

бассейнах раздевалках, душевых, очереди к тренажерам)».

«В целом мы не прогнозируем в ближайшие два-три года появление большого числа новых проектов в этот период и бурного роста данного сегмента. Сейчас предложение на рынке растет очень медленными темпами, постепенно. На данный момент предложение фитнес-клубов в городе распределено неравномерно, поэтому в основном новые клубы открываются „точно“, в зонах, где такие услуги еще не представлены, например, в районе активной новой жилой застройки с целью удовлетворения локального спроса со стороны жителей или в составе бизнес-центров или торговых комплексов», — говорит госпожа Попова.

«В дальнейшем главной тенденцией развития и строительства фитнес-клубов в условиях роста конкуренции будет борьба за локацию рядом с деловой застройкой, ближе к густонаселенным районам или метро, поскольку сегодня основными факторами, которые способны привлечь клиента в конкретный фитнес-клуб, являются хорошая доступность и бассейн», — считает господин Радзимовский.

Господин Довбня добавляет: «Сегодня ощущается нехватка спортивных клубов шаговой доступности с ограниченным набором услуг. Именно небольшие клубы формата „у дома“ представляются сегодня наиболее перспективным направлением развития спортивной отрасли, так как это привлечет дополнительную аудиторию, увеличит популярность спорта и, в долгосрочной перспективе, может способствовать росту спроса на более дорогой сегмент фитнес-услуг». ■

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАДАНИЯ по мнению ряда экспертов, в этом году может произойти кризис инноваций как некоей «национальной идеи». Все чаще слышно, что никакого толку от развития инноваций, продолжающегося в последние несколько лет при усиленном участии государства и бюджетных средств, люди так и не получили, а от самого слова устали. ВГ опросил по этому поводу основные институты инновационной инфраструктуры страны и региона. Представители большинства из них не согласились с опасениями экспертов и рассказали почему. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Около пяти лет назад на самом высоком государственном уровне заговорили об инновациях как чуть ли не о единственной основе для роста российской экономики и становлении ее конкурентоспособности на мировом уровне. После нескольких публичных выступлений первых лиц государства на эту тему по традиции ее подхватили и стали усиленно «тиражировать» чиновники всех мастей, каждый по-своему понимая и применяя этот термин. За это время на всех уровнях власти был принят не один десяток документов, направленных на развитие этих самых загадочных «инноваций». Однако в обществе растет недоверие к институтам инновационного развития и в целом к взятому курсу.

«Речь идет о возможном временном кризисе инноваций как политики, которую может заявить и с успехом реализовать государство в короткие сроки, — говорит Марина Липецкая, руководитель проектного направления фонда «Центр стратегических разработок „Северо-Запад“». — Это явление временное, можно надеяться на то, что начинается период переосмысления собственной миссии и направлений деятельности основных национальных институтов инновационного развития. Связано это с тем, что потраченные масштабные средства не принесли ожидаемых на старте плодов». Госпожа Липецкая добавляет, что многие

проекты уже пересмотрены в сторону снижения объемов вложений и ожиданий, государство пытается снизить долю своего участия. «Некоторые амбициозные технологические инициативы по факту превратились в объекты капитального строительства, причем не самого передового с технологической точки зрения, — комментирует она свой тезис. — Некогда перспективные инновационные проекты, получив средства на свою реализацию, были закрыты. В бизнес- и экспертных кругах мы наблюдаем усталость от призывов политиков „инвестировать в инновации“, а также усталость от самого слова „инновации“».

ВСЕ ИДЕТ ПО ПЛАНУ Эдуард Каналов, руководитель инвестиционной службы фонда «Сколково», не видит причин для того, чтобы использовать такие слова, как «кризис» и «недоверие». «Стимулирование развития инноваций требует серьезных инвестиций, не только и не столько денег, сколько времени и усилий. Обычный инвестиционный цикл от „входа“ инвестора в компанию до его „выхода“ из нее составляет 4–5 лет. Однако фонд „Сколково“ одобрил свой первый грант лишь 25 месяцев назад. РВК (Российская венчурная компания. — ВГ) создала свой первый фонд пять лет назад. Тогда же была создана компания „Роснано“. → 27

КРИЗИС ЖАНРА

26 → Таким образом, на венчурном рынке РФ мы находимся в конце самого первого инвестиционного цикла, и оценивать эффективность государственной поддержки развития инновационного рынка сейчас просто слишком рано», — считает Эдуард Каналош.

С ним согласен и заместитель генерального директора — исполнительный директор, член правления ОАО «РВК» Александр Потапов, считающий, что кризис касается в основном самого термина «инновации», которым последние два-три года изрядно злоупотребляли и использовали не всегда по назначению. «Кризиса же технологического предпринимательства мы не наблюдаем, наоборот, за время работы институтов развития (а это всего несколько лет) резко выросло количество и качество проектов, компетенции в сфере предпринимательства и венчурного инвестирования. Хотя, конечно, до идеала, да и просто до стабильно и последовательно развивающейся инновационной отрасли предстоит пройти долгий путь», — комментирует Александр Потапов. Примерно то же самое говорят и в ОАО «Роснано»: «Наш опыт не подтверждает тезис о том, что интерес к инновационным проектам снижается. В настоящий момент „Роснано“ финансирует 109 проектов с общим бюджетом 491,7 млрд рублей. Из этой суммы на долю „Роснано“ приходится 209 млрд рублей, оставшиеся средства предоставляют соинвесторы. Участие независимых соинвесторов — объективный критерий того, что инновационные проекты представляют для участников рынка реальный интерес». В «Роснано» убеждены, что внедрение современных решений позволяет сэкономить значительные средства. «Это обстоятельство является причиной того, что даже такие консервативные участники рынка, как госкомпании, обращают все больше внимания на инновационные продукты. Так, РЖД и „Газпром“ реализуют программы повышения энергоэффективности совместно с нами. Речь идет, в том числе, о переходе на светодиодное освещение и низкоэмиссионное остекление, что позволяет экономить до 30 процентов на электроэнергии и до 40 процентов на отоплении помещений. Только в прошлом году объем закупок нанотехнологической продукции со стороны РЖД составил почти 5 млрд рублей», — подкрепляют свои слова примерами в пресс-службе «Роснано».

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЛОМКА Эдуард Каналош обращает внимание на то, что венчурный рынок, рынок инвестиций в инновации является одним из самых рискованных инвестиционных рынков, где по определению далеко не все проекты завершаются успешно. «Простой факт провала той или иной конкретной компании никак не отражает успешность или неуспешность развития рынка инноваций в целом, — говорит господин Каналош. — Более того, опять же по определению, период жизни провалившихся компаний короче, чем инвестиционный цикл, и поэтому мы начинаем слышать о таких историях раньше, чем об историях успеха».

К нему присоединяется консультант по инвестиционной деятельности бизнес-инкубатора «Ингрия» Сергей Дутков: «Нельзя забывать, что институты развития были созданы для поддержки приоритетных и пока еще не самых конкурентоспособных отраслей экономики.



В ОБЩЕСТВЕ РАСТЕТ НЕДОВЕРИЕ К ИНСТИТУТАМ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И В ЦЕЛОМ К ВЗЯТОМУ КУРСУ

Например, 23 процента от общего объема инвестиций РВК за последние пять лет приходится на проекты в области медицины и фармацевтики, а стандартный срок вывода новых лекарств на рынок составляет 5–10 лет. 19 и 11 процентов были распределены между проектами в области космоса/телекоммуникаций и энергоэффективности соответственно. Разработка и запуск спутников — небывшее занятие, что говорить о сроках внедрения энергоэффективных технологий на предприятиях крупных промышленных холдингов».

Господин Каналош говорит, что, помимо вложения денег, времени и усилий, развитие инноваций требует изменения мировоззрения (и поведения) ученых и разработчиков. А это серьезная ломка психологии огромной профессиональной группы — в первую очередь внутреннее изменение, которое можно подтолкнуть, поощрить, но невозможно навязать. «Как нашим управленцам в середине 1990-х понадобилось преодолеть в себе некий психологический барьер, чтобы начать перенимать западные методы работы, так и нашим ученым и разработчикам нужно однажды перестать стесняться зарабатывать деньги на своих научных разработках и захотеть перенять у своих пока малочисленных меркантильно настроенных коллег методы коммерциализации инноваций», — рассуждает господин Каналош.

МОДНАЯ ТУСОВКА В Петербурге, правительство которого еще несколько лет назад поставило перед собой задачу сделать город мировым инновационным центром и где разговоров об инновациях было очень много, не исключают, что кризис этого понятия все-таки может случиться. «Возможно, в 2013 году будет усиливаться недоверие к государственным институтам инновационного развития. Из-за хорошего информационного про-

движения в СМИ в обществе сложились завышенные ожидания от инновационных продуктов и услуг, — говорит Сергей Дутков. — Несмотря на огромные бюджетные вливания, прямое воздействие инноваций не ощущается и возникают резонные опасения в очередном неэффективном расходовании средств простых налогоплательщиков».

Еще более радикально высказался один из экспертов, пожелавший остаться неизвестным, назвавший инноваторов «модной тусовкой». «Зачастую под инновационными разработками понимают проекты стартапов в IT-сфере. Нередко можно услышать про бум стартап-среды и тому подобные положительные оценочные высказывания, — делится он наблюдениями. — На деле же получается, что так называемые стартапы практически поголовно готовы участвовать в мероприятиях, которые организуются для них. Там они якобы могут презентовать свои проекты и найти инвестиции. По словам представителей некоторых венчурных фондов, они часто встречают стартапы, которые буквально кочуют с одного мероприятия на другое. Быть в тусовке — это круто и модно, именно здесь можно почувствовать себя настоящим стартапом — так считают многие начинающие предприниматели. С другой стороны, подобные мероприятия склонны поддерживать сами институты развития, а их организаторы, увидев интерес потенциальных спонсоров, ежегодно рвутся расширять и углублять форматы собственных мероприятий».

Получается замкнутый круг, в который затягивается довольно серьезная часть потенциальных будущих инноваторов, в результате тусующихся и бесплодно ищущих инвестиции», — говорит эксперт. При этом он напоминает, что 9 из 10 инвестиционных сделок в этой сфере совершаются не в результате встреч на мероприятиях, а по знакомствам. «Кроме

того, встречаются случаи, когда инвестиционные менеджеры переходят из одного фонда в другой, не проработав в каждом из них и года, а за ними следуют и проинвестированные стартапы. Пока что сама созданная среда и правила игры в ней не позволяют заниматься собственно бизнесом», — полагает эксперт.

По мнению начальника аналитического отдела банка БФА Дениса Демина, инновации вряд ли могут претендовать на статус национальной идеи. «Можно говорить о том, что инновации находятся среди приоритетов экономической стратегии и рассматриваются как один из путей преодоления сырьевой зависимости экономики, — говорит он. — Инновационный сектор — по определению очень рискованный с инвестиционной точки зрения, и основным „кормильцем“ для такой экономики, как наша, он стать в нынешних условиях не может». Он полагает, что если не стало очевидным, то может стать в ближайшее время — многие из инновационных проектов, которые вошли в активную стадию три-четыре года назад, будет необходимо признать неуспешными и некупившимися. «Это нормальное явление для венчурных инвестиций, но, возможно, не вполне ожидаемый факт для государства. В действительности инновации сами по себе нельзя стимулировать в плановом или приказном порядке. Инновации — это прежде всего затраты, и никакая компания не идет на них добровольно. Компании вынуждены меняться под воздействием конкурентной среды, и главным условием для создания инновационной экономики является свободная и равноправная конкуренция для экономических субъектов, эффективный рынок. Государство же сделало упор на прямое финансирование инноваций, вследствие чего конкуренция за качество и экономическую отдачу проектов сменилась конкуренцией за доступ к бюджетным деньгам», — подводит итоги господин Демин. ■



ПАКТОР

магазины одежды и обуви

www.pactor.ru (812) 703 3883

Байконурская, 14 - ТРК "Континент"

Ефимова, 3 - ТК "Сенная" • Московский, 200

Ленинский, 123 • Суворовский, 6

Энгельса, 113 - напротив ст. м. "Озерки"

bugatti

На правах рекламы