

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ



Вторник, 18 июня 2013 №103  
(№5134 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №21–100  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге

# BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО «Строительная корпорация «Возрождение Санкт-Петербурга»». Реклама



ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО Банк ВТБ

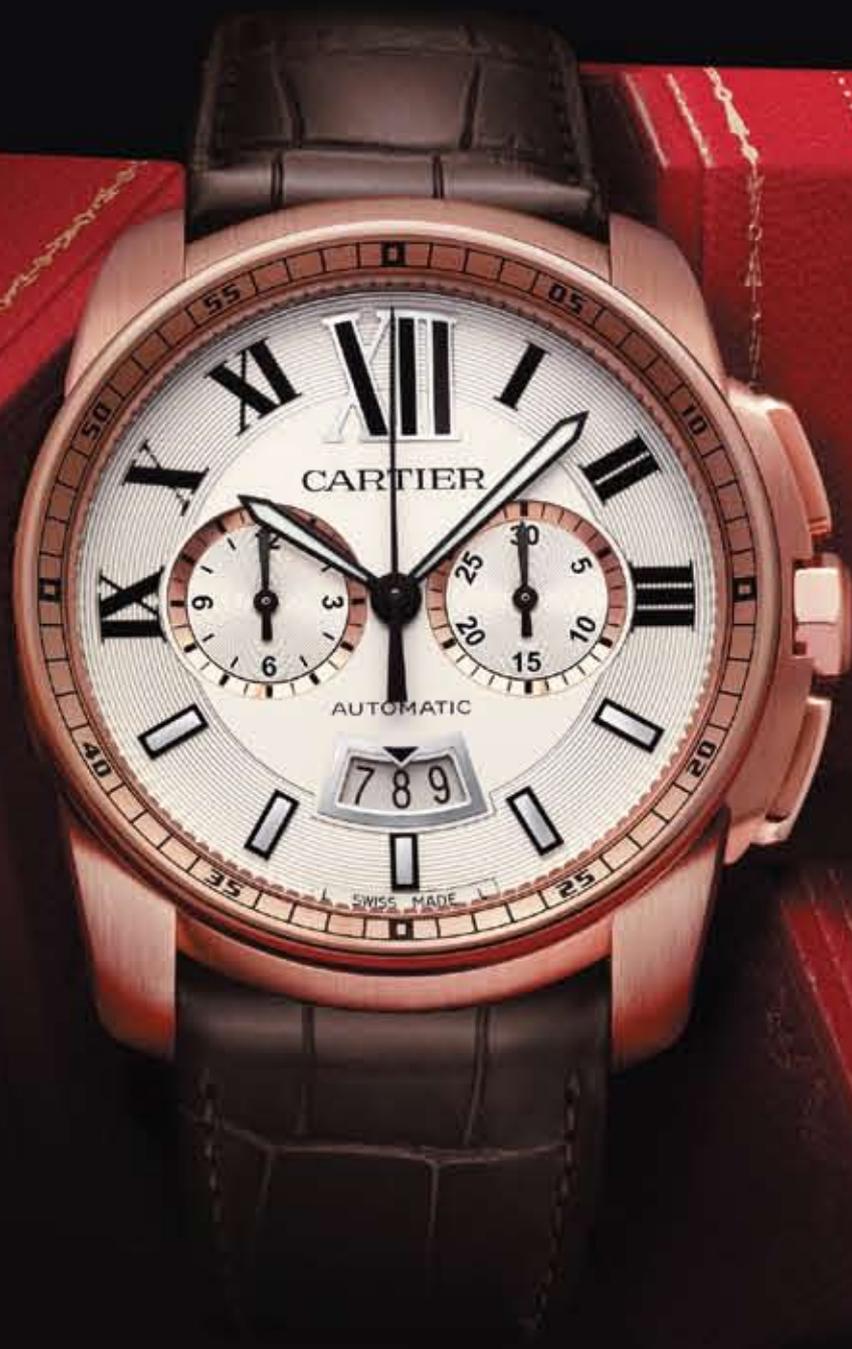
## CALIBRE DE CARTIER

### ХРОНОГРАФ 1904-CH MC

НОВЫЙ МЕХАНИЗМ ХРОНОГРАФА 1904-CH MC С АВТОМАТИЧЕСКИМ ПОДЗАВОДОМ БЫЛ РАЗРАБОТАН, ИЗГОТОВЛЕН И СОБРАН НА МАНУФАКТУРЕ CARTIER В СООТВЕТСТВИИ С ВЕЛИКИМИ ЧАСОВЫМИ ТРАДИЦИЯМИ. МЕХАНИЗМ СНАБЖЕН ИНЖЕНЕРНЫМИ СИСТЕМАМИ, ПОЗВОЛЯЮЩИМИ ДОСТИЧЬ НАИБОЛЬШЕЙ ТОЧНОСТИ: КОЛОННЫМ КОЛЕСОМ, КООРДИНИРУЮЩИМ ЦЕЛОСТНОСТЬ ФУНКЦИЙ ХРОНОГРАФА, ВЕРТИКАЛЬНОЙ МУФТОЙ, ПОЗВОЛЯЮЩЕЙ ИЗБАВИТЬСЯ ОТ КОЛЕБАНИЯ СЕКУНДНОЙ СТРЕЛКИ В МОМЕНТ НАЧАЛА И ОКОНЧАНИЯ ДВИЖЕНИЯ, ЛИНЕЙНОЙ ФУНКЦИЕЙ СБРОСА И ДВОЙНЫМ БАРАБАНОМ, ЧТО ГАРАНТИРУЕТ НЕСРАВНЕННОЕ КАЧЕСТВО ХРОНОГРАФА.

КОРПУС 42 ММ ИЗ 18К РОЗОВОГО ЗОЛОТА, МАНУФАКТУРНЫЙ МЕХАНИЗМ ХРОНОГРАФА С АВТОМАТИЧЕСКИМ ПОДЗАВОДОМ, КАЛИБР 1904-CH MC (35 КАМНЕЙ, ЧАСТОТА 28 800 ПОЛУКОЛЕБАНИЙ/ЧАС, ЗАПАС ХОДА 48 ЧАСОВ), ОКОШКО ДАТЫ В ПОЛОЖЕНИИ «6 ЧАСОВ», ГРАНЕНАЯ ЗАВОДНАЯ ГОЛОВКА ИЗ 18-КАРАТНОГО РОЗОВОГО ЗОЛОТА, ПОСЕРЕБРЕННЫЙ ОПАЛОВЫЙ ЦИФЕРБЛАТ И ДВА СЧЕТЧИКА С ПОСЕРЕБРЕННЫМИ ФАСКАМИ. РЕМЕШОК ИЗ КОЖИ АЛЛИГАТОРА.

*Cartier*



# ВЫСОКИЙ КЛАСС ДЛЯ СВОБОДНЫХ ДУХОМ

**Осенью 2013 года закончится десятилетняя история создания жилого комплекса премиум-класса «Платинум» на Свердловской набережной – дом будет сдан в эксплуатацию. Комфорт и безопасность жильцам обеспечат современные технологические решения и инфраструктура комплекса.**

«Платинум» — это ультрасовременный жилой комплекс для тех, кто способен оценить по достоинству все преимущества жизни в современном доме современного мегаполиса.

## Красиво и удобно

«Платинум» состоит из двенадцати последовательно увязанных между собой секций, образующих замкнутую форму. Это архитектурное решение позволило сориентировать многие квартиры на панораму левого берега реки Невы, которую можно наблюдать из окон квартир, с лоджий и террас, расположенных по всему периметру здания. Кроме того, кольцо секций обеспечивает возможность полного «закрытия» контура комплекса с помощью систем контроля доступа (СКД) и обустройства внутреннего двора.

Актуальность архитектуры комплекса «Платинум», выполненного в стиле хай-тек, подчеркнута не только лаконичными линиями фасада, но и выбором облицовочных материалов: природным камнем, керамогранитом, облицовочным кирпичом, а также большой площадью витражного и безрамного остекления с применением обратнокрашеного стекла удивительного «балтийского» оттенка.

## Коммерция под контролем

Особенностью проекта является единая концепция наполнения коммерческой части инфраструктуры комплекса. Большинство помещений изначально предназначены под те или иные функции. «Мы ориентируемся на людей, которые готовы покупать площади для последующей сдачи в аренду, — говорит генеральный директор ООО «Квартира.ру Платинум» Дмитрий Южик. — При этом мы будем придерживаться общей концепции комплекса. Это значит, что если мы продаем помещение под банк, инвестор должен гарантировать, что арендатор будет заниматься именно этим бизнесом».

Такой подход позволит будущим жильцам получить полный набор товаров и услуг в прямом смысле «шаговой доступности». Комфортную среду обитания человек сможет получить, не выходя за пределы комплекса. В «Платинуме» будет детский сад, фитнес-центр, спа-салон, кафе и рестораны, отделения банков, пекарня, сервисно-бытовые службы. «Некоторую часть помещений мы сознательно оставили для офисов, — говорит Дмитрий Южик. — Я думаю, что многие жители этого комплекса, люди бизнеса, испытывая естественный дефицит времени для семьи и близких, оценят возможность устроить офис своей компании в границах домовладения».

## Комфортная безопасность

«Платинум» — это качество жизни европейского уровня. В каждой из 12 секций в среднем около 50 квартир различного метража. Современные планировочные решения позволяют уйти от унылых прямых углов типового строительства и создать свою собственную, неповторимую атмосферу.

В качестве фасадных решений применено витражное остекление от немецкого производителя Schuco, а для балконов и лоджий используются отлично зарекомендовавшие себя системы безрамного остекления финского концерна Lumon, что создает эффект панорамного остекления, открывающего виды на Неву, исторический центр города, мост Петра Великого, Смольный собор и парк.

Все коммерческие помещения имеют выход на улицу, а все жилые подъезды — в закрытый внутренний двор. Вся территория комплекса оснащена системой видеонаблюдения и фиксации, системой контроля доступа, регулирования движения. Застройщик не боится проявить немного «паранойи» в вопросах обеспечения безопасности будущих жителей.

Внутренний двор полностью отдан под возможности тихой прогулки — в нем будет зона отдыха с декоративным озеленением, альпийскими горками и мини-водоемами, детские игровые площадки и не будет автомобильного движения.

Внутри стилобата комплекса разместится гараж-стоянка на 366 автомобилей (кроме того, предусмотрены гостевые открытые автостоянки на 100 машино-мест). И если жилец приехал с покупками из супермаркета, он сможет воспользоваться специальной тележкой, чтобы доставить продукты из машины до лифта и квартиры.

Для маломобильных групп населения установят пандусы, дополнительные поручни, пониженные поребрики, световые и цветные сигнальные указатели.

## Трудная судьба

Жилой комплекс «Платинум» имеет непростую историю. Решение о его строительстве было принято городскими властями в 2003 году, в 2007 году строительство было начато уже новым застройщиком, потому произошел кризис и проект «заморозили»... Когда в декабре 2010 года инвестиционная компания «РБ Инвест» получила в управление этот проект, необходимо было решить огромное количество сложнейших и запущенных проблем: предыдущий менеджмент не до конца оформил исполнение инвестиционных условий перед городом, не был продлен договор аренды, отсутствовала разрешительная документация, не была пройдена экспертиза наружных инженерных сетей и собственной газовой котельной. «Первые полгода мы работали над тем, как вернуть проекту привлекательность и востребованность и как привлечь финансирование, — рассказывает Дмитрий Южик. — Мы смогли продлить договор

аренды земельного участка и разрешение на строительство, исполнить обязательства перед городом. Но самое главное — нам удалось решить проблему финансирования в объеме, достаточном для завершения строительства комплекса».

## Уникальная схема

Решить проблему финансирования удалось за счет кредитования одного дольщика. «Сейчас у любого застройщика есть выбор из двух вариантов финансирования: брать деньги у банка или у дольщиков, — поясняет Дмитрий Южик. — На первый вариант, в силу особенностей 214-ФЗ, не слишком охотно идут банки, второй не особенно выгоден для застройщика. Мы разработали финансово-правовую схему, по которой банк кредитует одного крупного дольщика. И, профинансировав строительство, в дальнейшем дольщик (в нашем случае это ООО «Платинум.ру») либо передает права требования на квартиры, либо реализует их по прямому договору купли-продажи».

Такая схема абсолютно прозрачна и для банка, и для города, и для потенциального покупателя квартиры. Она позволяет девелоперу действовать более гибко и при этом обеспечивает все права как покупателя, так и банка. По словам Дмитрия Южика, в Москве так кредитуются большая часть объектов жилищного строительства с привлечением застройщиком банковских средств, для Петербурга это — новинка.

## Не сразу...

В ходе строительства планы по объему привлекаемого финансирования пришлось корректировать. Изначально договор генерального подряда был подписан на 3,12 млрд рублей, затем объем основных СМР по проекту вырос до 3,6-3,8 млрд рублей. «Удорожание проекта произошло из-за роста валютной составляющей в стоимости широко применяемого в проекте иностранного оборудования, материалов и конструкций (рост на 10%, с 28 до 31 рубля), а также вследствие общего роста расценок на основные строительные материалы и конструкции, — поясняет Дмитрий Южик. — Например, применяемые нами лифты финского KONE за время реализации проекта, помимо прироста курсовой стоимости составляющей стоимости, стали дороже у самого производителя в валюте. Кроме того, мы вводим в проект дополнительные работы и улучшения, позволяющие создавать для жильцов более комфортную и безопасную среду. Банки-партнеры с пониманием относятся к проблемам такого масштабного проекта и, при необходимости, готовы без труда расширить лимит кредитования на требуемую сумму».

К удорожанию проекта привел и вынужденный простой, связанный с отсутствием постановления о продлении сроков строительства, а также с необходимостью отказа от пентхаусов в верхней части центральной башни комплекса.

## ...все устроилось

«Мы потеряли много времени: обратившись к городу за продлением сроков строительства 16 апреля 2012 года, мы более 9 месяцев дожидались принятия решения о продлении сроков строительства, — сетует генеральный директор. — Теперь эту проблему удалось, наконец, решить, правда горькая ирония „относительности“ наших планов состоит в том, что срок окончания строительства 30 сентября 2013 года мы просили установить, рассчитывая, что постановление будет принято в конце лета 2012 года».

Лишь 10 апреля 2013 года было принято постановление правительства Санкт-Петербурга о продлении сроков окончания строительства жилого комплекса «Платинум» до 30 сентября 2013 года, то есть срок «законной стройки» был продлен меньше чем на полгода.

Чтобы успеть сдать комплекс в срок, строительные-монтажные работы идут в три смены. Работы, которые можно выполнять без использования техники, продолжаются и в вечернее время, и в утренние часы.

«Лето — высокий сезон, — говорит Дмитрий Южик. — Будем работать ударными темпами, чтобы наверстать упущенное. Конечно, это не очень нравится жителям близлежащих домов. Но ведь чем быстрее будет завершена стройка, тем скорее жизнь окружающих домов вернется в нормальное русло. Мы стараемся максимально сократить этот срок.

За строительную часть, как и за финансирование, мы спокойны. В подписываемых с покупателями договорах долевого участия срок передачи квартир установлен на октябрь 2013 года, и мы не намерены от этого обязательства отступать!»

## Достойное окружение

По оценкам специалистов, дом готов на 85%. По окончании строительства комплекса его эксплуатационное обслуживание будет осуществлять компания УК «Платинум». В списке дополнительных услуг возможны поставка, монтаж и обслуживание систем безопасности, контроля доступа и видеонаблюдения любой степени сложности, доставка корреспонденции, уборка квартир, обслуживание системы доступа в интернет.

Рядом с жилым комплексом «Платинум» будут такие проекты, как комплекс RBI, уже существующий бизнес-центр «Бенуа». Кроме того, «Газпром нефть» продает площадку «Охта-центра», на которой, возможно, будет построен бизнес-центр. «Рано или поздно Охта станет центром сосредоточения не только деловой активности, но и жилья бизнес-класса, — уверен Дмитрий Южик. — Из мест, прибрежных к историческому центру Петербурга, это единственная зона, где еще есть условно свободные пятна под застройку, в том числе промзоны. Этот район активно развивается, в том числе с точки зрения транспортной доступности».



# ПЛАТИНУМ

## (812) 600 25 52

[www.platinum-ru.ru](http://www.platinum-ru.ru)



### **Современный жилой комплекс бизнес-класса «Платинум»**

Ввод в эксплуатацию

III кв. 2013 года

Санкт-Петербург,  
Свердловская набережная, 54-58

Квартиры с видом на Неву, Смольный собор  
и мост Петра Великого



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ»

# ОТ ФОРУМА ДО ФОРУМА

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ, НА КОТОРОМ ТРАДИЦИОННО БУДУТ ОБСУЖДАТЬСЯ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, В ЭТОМ ГОДУ ПРИОБРЕТЕТ ОСОБЫЙ ВЕС. НА НОВУЮ ВЫСОТУ ЕГО ДОЛЖНА ПОДНЯТЬ ПЕРСПЕКТИВА ОБСУЖДЕНИЯ ВОПРОСОВ ИЗ ПОВЕСТКИ ФОРУМА «ДВАДЦАТКИ», КОТОРЫЙ ПЕТЕРБУРГ ПРИМЕТ В СЕНТЯБРЕ. АНТОНИНА АСАНОВА

## ВРЕМЯ РАЗГОВОРОВ

Нынешний экономический форум проходит под девизом «Перспективы глобальной экономики: время решительных действий». Что вообще-то, по прошествии пяти лет с момента начала кризиса, выглядит немного странным. Решительно действовать имело смысл тогда, сейчас уже спешить особо некуда. Кризис идет своим чередом, по прогнозам аналитиков, избежать ухудшения ситуации, скорее всего, не удастся.

Еще в 2009 году на этом же Петербургском экономическом форуме высокопоставленные чиновники и министры финансов из разных стран говорили, что мир изменился и мировая экономика теперь не будет никогда такой, какой мы знали ее прежде. Но все действия, которые применялись для борьбы с кризисом, были как раз из прежнего арсенала, никаких принципиально новых решений предложено не было. А потому и никаких изменений в экономиках стран не случилось. Возникло лишь некое шаткое равновесие, которое, как теперь все с трепетом ожидают, уже осенью может нарушиться.

Нынешние мировые лидеры — это порождение традиционного финансово-экономического истеблишмента, разрушать эту систему они не станут. Не потому, что ими управляет некая мифическая «мировая «закулиса», просто нынешние лидеры не готовы и не способны принять что-то новое. А потому еще какое-то время ситуацию, требующую хирургического вмешательства, будут пытаться исправить с помощью обезболивающих пилюль. Ну а потом наступит кризис, на этот раз гораздо более серьезный, по сравнению с которым проблемы 2008 года покажутся легкой лихорадкой.

Можно ли избежать всемирного экономического коллапса — вопрос, который волнует многих. И ответ на него никто дать не решится. Возможно, сейчас время не решительных действий, а период обсуждений и переговоров. Время попыток поиска совместных решений. Потому что до настоящего времени решительные действия предпринимались различными государствами в одиночку (если говорить о каких-то серьезных переменах в структуре экономики, а не о решении сделать очередную денежную инъекцию тому или иному умирающему бюджету). В этом смысле мероприятия, подобных Петербургскому международному экономическому форуму, должно быть больше. Ведь чтобы действовать, надо понять, как действовать. А с этим по-прежнему проблемы.

Как и в предыдущие годы, повестка ПЭФ-2013 разделена на три блока: глобальную экономику «Основы для устойчивого роста», российскую «Россия в глобальной повестке», а также инновационные тенденции «Новые катализаторы изменений». Однако отличительной чертой ПЭФ этого года станет предварительное обсуждение тем саммита G20, до проведения которого в Петербурге осталось менее трех месяцев.

Из высоких гостей в этом году на форуме ожидается канцлер Германии Ангела Меркель. Президент Владимир Путин озвучивал приглашение еще осенью прошлого года. В качестве первого шага в апреле, в рамках программы перекрестных годов Германии в России и России в Германии, Владимир Путин участвовал в открытии экспозиции России на Ганноверской промышленной ярмарке. Кроме того, форум посетят официальные представители Нидерландов, Франции и многих развивающихся экономик — Кореи, Сингапура, Турции, Индии, Ливана. Всего по состоянию на 31 мая подтвердили свое участие в форуме более 1900 представителей российских и зарубежных компаний.

На обсуждение консультационного бизнес-сообщества «Деловой двадцатки» будет вынесено пять тем. Речь пойдет о стимулировании инвестиционной активности крупнейших компаний. Пока что, несмотря на существенные резервы (а для компаний из списка S&P 500 они составляют более \$1,2 трлн, для европейских игроков — более \$3 трлн), корпорации предпочитают придерживать средства.

Не обошлось в повестке и без обсуждения возможности наступления очередного мирового финансового кризиса. Крупнейшие экономики мира оказались перед необходимостью балансировать между обеспечением экономических возможностей для стимулирования роста и сокращением чрезмерного государственного долга. Острее всего стоит проблема нарастания государственного долга в США. С конца 2012 года по май 2013-го он увеличился на \$0,4 трлн, до \$16,8 трлн. Локомотив мировой экономики балансирует на грани дефолта. Среди крупнейших кредиторов США — Китай, Япония и ОПЕК. Кроме того, активно растет и госдолг еврозоны, а задолженность населения ее лидеров — Германии и Франции — превышает 80% ВВП. Для обсуждения этой темы приглашены министр финансов Антон Силуанов, Джордж Магнус, старший экономический советник UBS Investment Bank, и Спенсер Лэйк, соруководитель по глобальным рынкам HSBC Holdings Plc.

Не менее интересная тема — обсуждение процессов, происходящих в мировой торговле. Согласно отчету ВТО, в 2012



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В РАМКАХ ПЕТЕРБУРГСКОГО ФОРУМА ПРОДОЛЖИТСЯ ЦИКЛ ВСТРЕЧ С МИРОВЫМИ ЛИДЕРАМИ «БЕСЕДЫ, МЕНЯЮЩИЕ МИР»

году объем мировой торговли вырос всего на 1,2%. Прогноз на этот год снижен с 5,6 до 4,5%. На фоне кризисных тенденций страны усиливают протекционистские меры для внутренних рынков. По этой теме запланированы выступления генерального директора ВТО Паскаля Лами, вице-президента Международной торговой палаты Харольда Макгроу III и Андрея Слепнева, министра по торговле Евразийской экономической комиссии.

Кроме того, планируются дискуссии о нормативной базе для реформируемой мировой финансовой системы, включая МВФ и Всемирный банк. В связи с этим Россия настаивает на усилении роли развивающихся стран в управлении этими институтами и принятии принципиальных решений. Еще одна тема — устранение препятствий на пути к стабильности поставок в энергетическом секторе. В ее обсуждении примут участие министр энергетики Александр Новак и генеральный директор «Росатома» Сергей Кириенко.

В «глобальной» части повестки форума ведущая роль также уготована развивающимся странам. Планируется дискутировать о будущем БРИКС, перспективах стран Ближнего Востока и экономике Африки к югу от Сахары. Также обсудят перспективы переориентации государственной политики Китая с поддержки государственных корпораций мирового

масштаба в адрес частных компаний. На теледебатах CNN экономисты рассмотрят рост влияния Индонезии, Вьетнама, Турции и Нигерии на экономики региона.

В «российском» сегменте программы пройдет обсуждение доступа предпринимателей к капиталу. Для этой темы выигрышно присутствие на форуме помощника президента Эльвиры Набиуллиной, которая сразу после завершения ПЭФ займет пост главы Центробанка. Хотя в дискуссии по теме госпожа Набиуллина не заявлена. Кроме того, заявлены темы развития механизмов государственного партнерства в сфере высшего образования и появления инвестиционных проектов в Восточной Сибири, в том числе и с участием государственных инвестиционных фондов Японии, Кореи и Китая. Ожидаются первый заместитель председателя правительства России Игорь Шувалов, председатель Внешэкономбанка Владимир Дмитриев.

«Инновационная» повестка дня сориентирована на вопросы рынка труда, науки и здравоохранения. Также под руководством Виктора Христенко, председателя коллегии Евразийской экономической комиссии, ведущие экономисты обсудят перспективы образования к началу 2015 года Евразийского экономического союза и регионализации, происходящей на фоне глобальных процессов. → 28



ОТ 2,45 МЛН РУБ.

ТЕЛЕФОН ОТДЕЛА РЕАЛИЗАЦИИ

320-12-00

г. Сестрорецк, Дубковское ш./ул. Токарева



www.cds.spb.ru

Приглашение вступить в ЖСК «Сестрорецк». Приобретение квартир осуществляется посредством вступления в ЖСК «Сестрорецк» и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте [cds.spb.ru](http://cds.spb.ru)

26 → Кроме того, в рамках Петербургского форума продолжится цикл встреч с мировыми лидерами «Беседы, меняющие мир». Перед участниками форума выступит администратор программы развития ООН Хелен Кларк с лекцией об управлении глобальными сдвигами в мировой системе регулирования. О последних тенденциях в инвестировании расскажут главный исполнительный директор Invest AD Назем Фавваз Аль Кудси и Стэфан Пил, глава по Азии TPG Capital. В завершение видение промышленного будущего Европы представят главный исполнительный директор Royal Philips Electronics Франс ван Хаутен и президент Schneider Electric SA Жан-Паскаль Трикуар.

Также в рамках основной повестки форума состоится и деловой форум Россия — АСЕАН, в рамках которого должны быть обсуждены интеграционные процессы внутри Ассоциации государств Юго-Восточной Азии и ее сотрудничества с Таможенным союзом в составе России, Белоруссии и Казахстана.

В части культурной программы на этот раз гостей развлекут вечерним концертом на Дворцовой площади. Для этого в Петербург приглашены поп-группа с оперной подготовкой IL Divo и итальянский классический квартет Div4s. Они выступят в сопровождении Государственного симфонического оркестра Санкт-Петербурга. В Михайловском театре участникам форума предложат посмотреть «фирменный» российский балет «Лебединое озеро», а в Мариинском — беспроигрышную оперу «Свадьба Фигаро». ■

## «АТОМЭКСПО» ПОЙДЕТ В СЛЕД ЗА ПЭФ

**26-28 ИЮНЯ 2013 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СОСТОИТСЯ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ «АТОМЭКСПО 2013». ОРГАНИЗАТОР — ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ ПО АТОМНОЙ ЭНЕРГИИ «РОСАТОМ».**

Главная тема форума «Атомэкспо 2013» — «Атомная энергетика в XXI веке: ответственное партнерство для устойчивого развития».

На форуме состоится обсуждение следующих актуальных вопросов: глобальное технологическое лидерство, научно-технические возможности и перспективы в контексте охраны окружающей среды, международная кооперация в области «бэк-энд», комплексный подход к развитию атомной энергетике, атомная энергетика и общественная приемлемость, мировая практика реализации технологии ВВЭР.

В период проведения «Атомэкспо» 27–29 июня 2013 года в Санкт-Петербурге по приглашению правительства Российской Федерации пройдет министерская конференция высокого уровня МАГАТЭ, главная тема которой — «Атомная энергия в XXI веке».

Откроет конференцию МАГАТЭ президент Российской Федерации Владимир Путин. ■

# ДОРОГИЕ УЧАСТНИКИ НЫНЕШНИЙ, СЕМНАДЦАТЫЙ, ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ (ПЭФ) ТРАДИЦИОННО ПРОЙДЕТ В СЕЗОН БЕЛЫХ НОЧЕЙ, ГЛАВНОЕ ТУРИСТИЧЕСКОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА. ФОРУМ ПРИВЫЧНО ДОСТАВИТ НЕУДОБСТВА ЖИТЕЛЯМ ГОРОДА ОГРАНИЧЕНИЯМИ ДВИЖЕНИЯ И ПОВЫШЕННЫМИ МЕРАМИ БЕЗОПАСНОСТИ. ВГ РЕШИЛ ИЗУЧИТЬ, НАСКОЛЬКО КОМФОРТЕН ГОРОД ДЛЯ ГОСТЕЙ ФОРУМА. ВЛАДА ГАСНИКОВА

В этом году участие в ПЭФ значительно подорожало: при раннем бронировании стоимость премиального пакета участника мероприятия выросла до 177 тыс. рублей со 118 тыс. рублей в прошлом году, стандартного пакета с ограничениями по посещению деловой и культурной программ — до 118 тыс. рублей с 70,8 тыс. рублей. После 15 мая стоимость участия премиум-класса выросла до 295 тыс. рублей со 177 тыс. в прошлом году. В фонде «Петербургский международный экономический форум» такое решение объясняют тем, что спрос на участие в ПЭФ значительно превышает возможности «Ленэкспо», площадки, где традиционно проходит форум.

**ДОРОГИЕ НОЧИ** Дорожает с каждым годом не только участие в ПЭФ, но и проживание в гостиницах города: конец июня — самый высокий туристический для Петербурга сезон, и проведение форума является одним из факторов роста цен на номера в отелях высокого класса.

По данным комитета по развитию туризма (КРТ), номерной фонд гостиниц Петербурга насчитывает 28,3 тыс. номеров в 974 гостиницах. Без учета мини-отелей, ведомственных гостиниц, общежитий и отелей в пригородных зонах, по подсчетам Colliers International, на начало 2013 года гостиничный комплекс Петербурга насчитывает 129 объектов с общим объемом номерного фонда около 18,5 тыс. номеров. Цены на время проведения ПЭФ отели устанавливают без участия городских властей, создавая план на год.

«Повышение цен в гостиницах в высокий сезон и на период проведения значимых мероприятий, а также формирование пакетов на несколько ночей является общемировой практикой и не противоречит действующему российскому законодательству. Вместе с тем комитет ведет конструктивный диалог с гостиницами по данному вопросу, обращая особое внимание на важность ПЭФ для укрепления и продвижения позитивного имиджа Санкт-Петербурга», — говорят в КРТ. К тому же, по данным комитета, фонд «Петербургский международный экономический форум» имеет возможность размещения участников и гостей форума по специальному тарифу на основе двусторонних договоров с гостиницами.

Например, в петербургских отелях сети Marriott стоимость проживания, в зависимости от отеля, даты и категории номера, в дни форума составляет от 10 до 100 тыс. рублей. В начале декабря 2013 года на эти же номера цены колеблются от 3,7 до 21,2 тыс. рублей за ночь. На сайте отеля



ПО ОЦЕНКАМ АНАЛИТИКОВ, ВО ВРЕМЯ ПЭФ В ПЕТЕРБУРГ ПРИЕЗЖАЕТ 4-6 ТЫС. УЧАСТНИКОВ И ГОСТЕЙ ФОРУМА

«Невский палас» указаны цены в низкий, средний и высокий сезоны (варьируются от 8,4 тыс. рублей до 21,1 тыс. рублей, цены на номера класса de luxe — «по запросу»), однако при этом указано, что цены недействительны на время проведения ПЭФ с 20 по 24 июня.

В середине мая отель «Сокос Васильевский», который работает в четырехзвездочном сегменте гостиничной индустрии, продавал стандартный номер на дни ПЭФ почти за 40 тыс. рублей в сутки. Вместе с тем на 30 июня этот же номер в гостинице можно было забронировать за 10 тыс. рублей. В гостинице «W Санкт-Петербург» номера на время ПЭФ подорожали на 255%. Стоимость размещения в ряде гостиниц Петербурга в дни форума увеличилась в три-четыре раза, например, некоторые бутик-отели в этот период предлагают номера за 250–300 тыс. рублей за ночь. Причем еще за месяц до форума в ряде отелей высокого класса появились списки гостей, ожидающих того, что освободится номер. Например, в гранд-отеле «Европа» он насчитывал около 50 человек. Стоимость посуточных квартир в сезон белых ночей без привязки к ПЭФ вырастает до трех раз.

Как сообщили ВГ в Санкт-Петербургском УФАС, в 2009 году управление рассматривало дело о завышении цен на время проведения ПЭФ-2008 одиннадцатью отелями. Тогда стоимость проживания в этих гостиницах выросла от 80–100% до нескольких раз. Однако решения о штрафах и предписания городского УФАС были оспорены в судах всех трех инстанций. «На основании этого и в соответствии с законодательством Санкт-Петербургское УФАС России больше не проводило проверки и не возбуждало дела о нарушении антимонопольного законодательства в отношении гостиниц, которые повышают цены в период ПЭФ, поскольку это нецелесообразно и бесперспективно», — сообщили в пресс-службе антимонопольного органа.

При этом в УФАС замечают, что правительство РФ в декабре 2012 года издало постановление о государственном регулировании цен на проживание в гостиницах города Сочи на проведение Олимпийских игр. В этом документе прописана максимальная стоимость номеров каждого класса.

**ОБЩЕМИРОВАЯ ПРАКТИКА** По оценкам аналитиков, во время ПЭФ в Петербург приезжает 4–6 тыс. участников и гостей форума. В этот период в город прибывает множество индивидуальных и групповых туристов, поэтому, по ожиданиям отельеров и брокеров, на время форума отели уровня «четыре» и «пять звезд» будут заполнены на 100%.

Дэвид Дженкинс, глава Hotels & Hospitality Group компании Jones Lang LaSalle, отмечает позитивную динамику, которую демонстрирует петербургский гостиничный рынок в первом квартале 2013 года. «Загрузка отелей выросла практически во всех сегментах. Наиболее высокий рост был зафиксирован в люксовых объектах — загрузка увеличилась на 23,5 процента и составила 33,5 процента. Самая большая загрузка наблюдалась в среднем и верхнем пределах среднего сегмента: она составила 49,3 и 49,2 процента соответственно», — иллюстрирует господин Дженкинс возвращение к докризисным показателям.

Генеральный директор компании «Colliers International Санкт-Петербург» Андрей Косарев замечает, что значительное удорожание гостиниц во время проведения крупных мероприятий и высоких туристических сезонов — мировая практика. «Рост цен в такой период в среднем варьируется в диапазоне 20–40 процентов, но отдельные гостиницы повышают цены и больше. → 30

# Инвестиционная таблетка для бедных университетов

Эндаумент-фонды могут существенно изменить рейтинг эффективных ВУЗов

Привлечение инвестиций – трудоемкий и технологичный процесс. Он существенно различается для участников товарно-денежных отношений. Коммерческим предприятиям привлечь инвестиции значительно проще, чем ВУЗам, колледжам или другим организациям, несущим социальную нагрузку.

Инвестор или кредитор, чаще всего ожидая определенного соотношения риска и доходности, едва ли обратит свое внимание на обремененное социальной нагрузкой, неприбыльное и неориентированное на прибыль предприятие.

Бюджетные образовательные учреждения, за исключением нескольких топовых привилегированных ВУЗов, фактически лишены возможности привлечения частных инвестиций. А финансирование за счет бюджета зачастую не позволяет решить важнейшие проблемы развития учебных направлений.

В условиях подчеркнутой необходимости повышения качества предоставляемых образовательных услуг, развития инноваций и технологий в образовании, образовательным учреждениям приходится рассчитывать на развитие института меценатства в качестве внешнего ресурса финансирования. Однако, эффективная модель взаимодействия образовательного учреждения с меценатами должно быть обличено в современную цивилизованную форму, гарантирующую необходимые привилегии каждой из сторон-участников процесса.

Возможность наладить такое взаимодействие к радости образовательных учреждений предоставил принятый в 2006 году закон о целевом капитале (ФЗ №275-ФЗ от 30.12.2006), который позволил ввести в финансовый обиход понятие эндаумент-фонда (от англ. endowment: пожертвование).

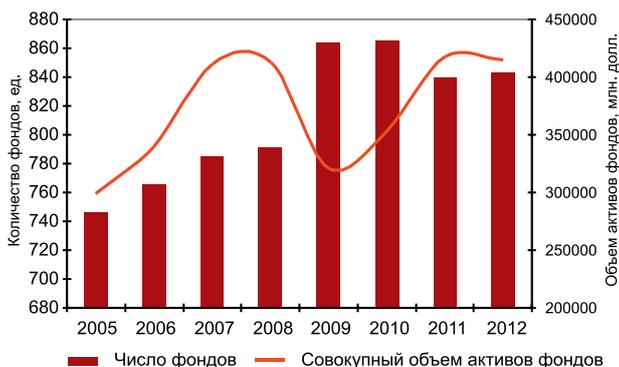
## Что это?

Эндаумент-фонды – это фонды денежных средств, сформированные за счет добровольных безвозмездных пожертвований и отличающиеся от традиционных благотворительных фондов тем, что направляют на свои цели, главным образом, не пожертвования доноров, а инвестиционный доход от сформированного донорами капитала. При этом доноры имеют право явно указывать, на что могут быть потрачены средства фонда и полученный фондом доход.

Учреждения культуры, здравоохранения и образования привлекают пожертвования частных и юридических лиц на расходы, на которые у них по-просту нет бюджетных средств. Эндаумент-фонд позволяет накапливать пожертвования и вкладывать их в различные финансовые инструменты, извлекая прибыль. При этом сами пожертвования не тратятся, а формируют целевой капитал, за счет инвестирования которого извлекается доход. Каждый новый взнос мецената увеличивает целевой капитал, увеличивая, соответственно, и доход. Такой механизм позволяет сделать организацию свободной от разовых пожертвований, создав финансовую стабильность посредством получения регулярного дохода от эндаумента.

Сама идея финансирования деятельности образовательного учреждения посредством эндаумент-фонда заимствована российскими законодателями за рубежом. Мировой опыт создания эндаументов насчитывает более тысячи функционирующих фондов. Исключительно в США и Канаде, по состоянию на 2012 г., было зарегистрировано более 840 фондов, суммарный объем активов которых превышал 414 млрд. долл.

## Эндаумент-фонды США и Канады



Источник: National Association of College and University Business Officers

Крупнейшие эндаумент-фонды в США имеют университеты Гарварда, Йеля, а также Техасский технологический университет. Активы вышеобозначенных фондов составляют 30.4, 19.3 и 18.3 млрд. долл. соответственно. Причем за счет доходов от эндаументов покрывается от 30 до 50% расходов образовательного учреждения, а часть средств реинвестируется.

В России, конечно, пока преждевременно говорить о столь широком внедрении механизма эндаумент-фондов. Виной тому и немного отличающаяся юридическая форма, и отсутствие налоговых льгот для меценатов. Да и сам институт меценатства развит довольно слабо. Всего в стране функционирует порядка 44 фондов. Бенефициарами наиболее крупных фондов выступают ведущие государственные ВУЗы и поддерживаемые на государственном уровне проекты в области образования и инноваций, в частности, Сколково. Совокупный объем активов российских эндаумент-фондов оценивается не выше 18 млрд. руб.

## Как это работает?

Основными участниками процесса функционирования эндаумента выступают инициатор создания фонда – как правило, само учебное заведение, – учредители фонда, жертвователи, некоммерческая организация, выступающая в качестве собственника передаваемого донорами целевого капитала, управляющая компания, а также образовательное учреждение – бенефициар фонда.

Учредители фонда в соответствии с интересами бенефициара устанавливают цели привлечения пожертвований и регистрируют НКО, в которую осуществляется передача активов доноров (целевого капитала). НКО становится собственником целевого капитала и передает его в доверительное управление управляющей компании. УК в свою очередь по окончании каждого отчетного периода обязана направлять доход, полученный от инвестирования целевого капитала, в пользу НКО.

## Схема функционирования эндаумент-фонда в России



С помощью эндаумент-фонда образовательное учреждение может профинансировать широкий перечень направлений: совершенствование материально-технической базы, финансирование инвестиционных проектов, повышение заработной платы сотрудников, стипендиальные программы для обучающихся, развитие научно-исследовательской деятельности и инноваций и пр.

Важно, что финансирование образовательного учреждения в общем случае осуществляется не за счет целевого капитала, а за счет полученного дохода. Таким образом, бенефициар фонда получает стабильный и легко прогнозируемый денежный поток. С другой стороны, целевой капитал остается в неприкосновенности.

Ключевым преимуществом эндаумент-фондов над иными механизмами привлечения инвестиций в образование является то, что данная конструкция способна существенно упростить процесс привлечения частных инвестиций: с одной стороны, инициатором учреждения эндаумент-фонда может выступать Попечительский совет образовательного учреждения, а значит, внедрение эндаумент-фонда не нарушает существующие связи между бизнесом/жертвователями и представителями образовательного учреждения; с другой стороны важно, что заинтересованным жертвователям может быть гарантировано целевое расходование доходов на целевой капитал за счет возможности делегирования собственных представителей в органы, осуществляющие контроль за деятельностью НКО и возможности отмены пожертвований при выявлении фактов нецелевого расходования средств в соответствии с п. 6 статьи 582 ГК РФ.

Таким образом, юридическая конструкция эндаумент-фонда удовлетворяет интересам всех участников процесса, за счет чего уже зарекомендовала себя за рубежом.

## Перспективы эндаумент-фондов в России

Функционирующие в России эндаумент-фонды в основном характеризуются незначительным числом жертвователей, в числе которых зачастую от одного до нескольких крупных предпринимателей или промышленных структур. В соответствии с сегодняшним положением вещей, наличие эндаумент-фонда есть некая имиджевая и репутационная составляющая для премиального образовательного учреждения.

С уверенностью можно говорить о том, что подобный путь является тупиковым для развития эндаумент-фондов в России.

Специалистами Инвестиционной группы «Энергокапитал» проводились консультации с представителями региональных образовательных учреждений на предмет возможности запуска пилотных проектов эндаумент-фондов на базе бюджетных учреждений высшего и средне-специального образования. С нашей точки зрения, наиболее перспективной для российского образования

является модель развития эндаумент-фондов посредством внедрения оных в эффективных и востребованных региональных учебных заведениях.

В регионах значительно проще выстроить взаимодействие между бизнесом и системой образования. Финансирование регионального образовательного учреждения позволит действующему в регионе предприятию повысить вероятность получения квалифицированных кадров в регионе присутствия, что положительно скажется на лояльности молодых сотрудников, их мотивации, а также позволит сократить издержки на привлечение специалистов из иных регионов. При этом, юридическая конструкция эндаумента позволяет контролировать процесс расходования средств, что немаловажно с учетом реалий российской бюрократии и коррупции.

Для бизнеса, заинтересованного в подготовке квалифицированных кадров в регионе присутствия, эндаумент-фонд – оптимальный механизм поддержки этого процесса.

Самое главное, что предложения, высказываемые специалистами ИГ «Энергокапитал», сами по себе не являются неожиданными и излишне новаторскими для представителей регионов. Напротив, во многих областях уже можно говорить о наличии партнерских отношений между образовательными структурами и представителями местного бизнеса. Эндаумент-фонд, сформированный при консультационной поддержке профильных специалистов, позволит формализовать данные отношения в легкую и прозрачную юридическую конструкцию, не генерирующую масштабных издержек.

ИГ «Энергокапитал» имеет масштабный опыт в деле управления активами. Мы будем рады предоставить консультационные услуги, а также выступить в качестве управляющей компании активами эндаумент-фонда. Высокий профессионализм специалистов и безупречная репутация инвестиционной группы позволяют брать на себя выполнение самых сложных задач, и вы можете быть уверены, что выбрали надежного партнера.

Автор: Василий Копосов



**энергокапитал**  
инвестиционная группа

Инвестиционная группа «Энергокапитал», успешно работает на российском рынке ценных бумаг более 19 лет. Финансовая группа предоставляет частным и институциональным инвесторам полный спектр услуг на финансовом рынке РФ.

Санкт-Петербург, ул. Ефимова, 4А  
Телефон по России: 8 800 200 58 68  
[www.energ.ru](http://www.energ.ru)

В группу входят инвестиционная и управляющая компании с одноименным названием:

**ЗАО «ИК «Энергокапитал» и ЗАО «УК «Энергокапитал».**

**Инвестиционная компания «Энергокапитал»** работает на рынке ценных бумаг с 1994 года. В настоящее время индивидуальный рейтинг надежности инвестиционной компании по оценке (шкале) Национального рейтингового агентства (НРА) **AA-** (очень высокая надежность – третий уровень).

**Управляющая компания «Энергокапитал»** создана в 1997 году и имеет индивидуальный рейтинг надежности по оценке (шкале) Национального рейтингового агентства (НРА) **A-** (высокая надежность – третий уровень).

**Основные направления деятельности:**

- Управление благосостоянием;
- Брокерское обслуживание;
- Доверительное управление;
- Услуги на мировых рынках;
- Корпоративный консалтинг;
- Услуги институциональным инвесторам;
- Аналитическая поддержка;
- Депозитарные услуги.

# «СЕГОДНЯ НАБЛЮДАЕТСЯ НЕДОМОГАНИЕ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОРГАНИЗМА И ЕГО АДАПТАЦИЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ»

ТЕМА КРИЗИСА ПРОХОДИТ КРАСНОЙ НИТЬЮ ЧЕРЕЗ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФОРУМЫ ПОСЛЕДНИХ ПЯТИ ЛЕТ. СЕЙЧАС АНАЛИТИКИ ПУГАЮТ МИР ПРОГНОЗАМИ О ПРИБЛИЖЕНИИ ВТОРОЙ ВОЛНЫ КРИЗИСА. ВГ ОБРАТИЛСЯ К УЧАСТНИКАМ РЫНКА С ВОПРОСАМИ: «БУДЕТ ЛИ КРИЗИС? И ЕСЛИ ДА, ТО ЧЕМ ОН БУДЕТ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ КРИЗИСА ПЯТИЛЕТНЕЙ ДАВНОСТИ?»

**МИХАИЛ КУЗОВЛЕВ,**  
ПРЕЗИДЕНТ — ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ  
ОАО «БАНК МОСКВЫ»:

— Ситуацию в российской экономике нельзя рассматривать отдельно от мировой финансовой системы. Под воздействием внешних негативных факторов мы сталкиваемся с последовательным понижением прогнозных значений темпов роста ВВП в текущем и последующих годах, среднегодовых цен на нефть, продолжающимся оттоком капитала и т. д. Однако необходимо отметить, что после кризиса 2008 года российскими монетарными властями был накоплен колоссальный опыт, а также приняты меры, направленные на укрепление внутренней финансовой системы страны. Так, структура обязательств банковской отрасли, безусловно, стала более диверсифицированной и устойчивой — существенно снизилась зависимость российских банков от внешнего фондирования.

Если же кризисных явлений и не удастся избежать, они в любом случае будут иметь иные формы, иные особенности и последствия. Однако опыт, накопленный российскими финансовыми властями за предыдущие годы, позволяет надеяться, что эти последствия будут менее катастрофичными для национальной экономики и финансовой системы.

**ОЛЕГ ДЕРИПАСКА,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «РУСАЛ»:

— Нынешняя ситуация в экономике — это не временный кризис, а принципиально новая реальность, в которой уже нет и не может быть прежних темпов роста. Кризис 2008–2009 годов был кризисом финансовых институтов, проблема сегодняшнего дня — неэффективность производственных секторов экономики. Образно говоря, пять лет назад в мире кончились деньги, сейчас же денег хватает, но финансовые институты предпочитают хранить их в виде подушки безопасности, а не инвестировать в реальные сектора экономики. Я убежден, что это не так называемая вторая волна и не видоизмененная первая волна, это новая экономическая реальность, основная характеристика которой — изменение отношения к потреблению. А это неминуемо сказывается на объемах производства, ценах, инвестициях. В такой ситуации ключевым фактором становится эффективность. Этот период экономического развития покажет, кто останется на плаву, а кому придется уйти с рынка. В 2013 году ПЭФ проходит под девизом «Время решительных действий!». На мой взгляд, эти действия должны быть направлены на повышение эффективности и конкурентоспособности российской экономики в этих новых реалиях рынка.

**АНДРЕЙ ДУБОВСКИЙ,**  
ПРЕЗИДЕНТ ОАО «МТС»:

— Евросоюз — один из ключевых торговых и деловых партнеров России, поэтому финансовые сложности ряда стран ЕС могут оказать негативное влияние на внешне-торговый баланс России. Однако в текущей ситуации мы считаем, что внутренние риски — более серьезная угроза для российской экономики. Несмотря на позитивные макроэкономические индикаторы в целом в стране наблюдается замедление роста ВВП — это свидетельствует о том, что существующие драйверы роста себя практически исчерпали. России необходимо сфокусироваться на повышении производительности ключевых отраслей, обновлении инфраструктуры и развитии новых отраслей с целью диверсификации экономики. Мировой опыт показывает, что новым драйвером экономического роста могут выступить широкополосный доступ и инновационные телеком-сервисы.

**АРЬЯН ДЕ ЙОНГСТЕ,**  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР PHILIPS В РОССИИ И СНГ:

— Вероятность наступления рецессии высока — мировая экономика подвергается все новым испытаниям, что создает бизнесу существенные трудности, прежде всего — в составлении прогнозов и планировании. Однако теперь есть кардинальное отличие — ожидание новой волны кризиса стало эконо-

мической реальностью, в которой мы живем. Сегодня нужно мыслить как реалист, а действовать как оптимист. За последние пять лет стало очевидно, что необходимо иметь стратегии для разных вариантов развития событий и искать новые точки для роста. Будущее, каким бы оно ни было, неизбежно для всех нас. И лучший способ влиять на него в нужную вам сторону — постоянно инвестировать в совершенствование продуктов, повышение эффективности производства, инновации и, наконец, в самый главный капитал — людей.

**АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО,**  
ГУБЕРНАТОР ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ:

— Мы ожидаем вторую волну экономического кризиса. И не потому, что я такой известный финансовый предсказатель. По показателям Ленинградской области мы видим, что начиная с четвертого квартала прошлого года идет падение экспорта. Ленинградская область, хотя и многообразна, но в большой степени ориентирована на экспорт. И по целому ряду отраслей — это лесопромышленный комплекс, производство минеральных удобрений, химические предприятия, это, к сожалению, и производство автомобильных шин (а у нас один из крупнейших в России заводов), это и производство автомобилей — идет сокращение объемов, связанное с сокращением потребительского спроса. → 32

**28 →** В этом контексте иллюстрацией может послужить, например, увеличение стоимости гостиниц в Польше на период проведения чемпионата мира по футболу в 2010 году. Тогда, по данным Sherahotels.org, стоимость проживания в номере увеличилась в среднем в пять раз, а в некоторых отелях рост составил до 1000 процентов, то есть в десять раз! Правда, в результате существенная часть номеров оставалась пустующей. А на Олимпиаде в Лондоне увеличение стоимости гостиниц от среднего уровня составило 300 процентов, так что Петербург не является здесь исключением. Пока существует спрос на гостиницы по такой стоимости, отельеры будут повышать цены», — прогнозирует господин Косарев.

Стоимость номеров увеличивается за несколько месяцев до ПЭФ, что все равно не отпугивает гостей столицы, поскольку выбора у них нет, замечает руководитель проекта Vertical (NAI Besar) Ксения Орлова. «И в этом нет ничего страшного, поскольку это как раз тот сезон, который позволяет гостиничному бизнесу оставаться доходным», — думает госпожа Орлова.

**КОМФОРТ ДЛЯ ЧУЖИХ** В комитете по развитию туризма считают, что о комфортности Петербурга для гостей мероприятий международного уровня говорит тот факт, что ПЭФ пройдет уже в семнадцатый раз. «Помимо проведения Петербургского экономического форума, в городе проводятся еще Юридический форум, „Спорт Аккорд“, в сентябре мы принимаем саммит G20 и многие другие мероприятия. Год от года количество мероприятий не уменьшается, а увеличивается. Причем их проведение соответствует самому высокому уровню», — замечают в КРТ. По словам представителя комитета Галины Громовой, город постоянно готовится к приему высоких гостей ПЭФ. «Постоянно улучшается инфраструктура, строятся гостиницы, обновляются и реставрируются фасады и особняки Санкт-Петербурга», — перечисляет госпожа Громова.

Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci» — Санкт-Петербург», считает, что серьезной проблемой для гостей форума в этом году может стать транспортная обстановка в городе: доступ на Васильевский остров по-прежнему за-

труднен ограничениями на Дворцовом мосту и съезде с Тучкова моста.

По мнению Андрея Косарева, именно транспортная инфраструктура выглядит в городе наиболее уязвимой. «Причем речь идет не только о том, что городу не хватает развития дорог и общественного транспорта — эта проблема не нова, — а скорее о том, каким образом бывает организовано дорожное движение в период ПЭФ. Это и частичное перекрытие значимых автомагистралей, закрытие аэропорта Пулково или задержка регулярных рейсов на время прибытия и отбытия участников мероприятия», — перечисляет господин Косарев. По его прогнозам, намеченный на 2014 год переезд ПЭФ на площадку «Экспофорума» поблизости от аэропорта должен изменить ситуацию в лучшую сторону.

Традиционно к проведению ПЭФ Васильевский остров и главные магистрали города ремонтируют и украшают. К проведению саммита G20, который пройдет в Петербурге в сентябре, например, будет не только выполнен ремонт ряда важных улиц, но и построена дорога от аэропорта до КАД стоимостью 1,75 млрд рублей,

будет закрыт для обычных пассажиров аэропорт Пулково.

Денис Радзимовский считает, что спешное украшение города к приезду высоких гостей не может сказаться на их решении инвестировать в местный бизнес. «Для того чтобы инвесторы были готовы вложить деньги в экономику Петербурга, необходим комплекс мер: от налоговых льгот до современных площадок для различного бизнеса. Вкладывать деньги в посадку цветов, ремонт дорог необходимо в первую очередь для горожан и их комфортной жизни, а не только перед международными мероприятиями, поскольку события любого масштаба — все равно временные явления. Времена, когда к приезду партийного руководства красили дома, должны остаться в прошлом», — говорит господин Радзимовский.

Андрей Косарев полагает, что городу нужно вкладывать деньги в улучшение города в целом. «Ситуация, когда ориентир выстраивается вокруг мероприятия, а не конкретных ежедневных потребностей города, увы, не нова», — констатирует глава компании «Colliers International Санкт-Петербург». ■



Владимир Романовский, директор

Оценка бизнеса?  
Дью Дилидженс?  
Арбитражные споры?  
Налоговые риски?  
Тарифный анализ?  
Стратегия развития?

## ИПП: Независимый консультант

**Консалтинг    Аудит    МСФО    Оценка    Юридические услуги**

**30** → Падение потребительского спроса — это первый признак того, что не все в порядке с экономикой. Прежде всего мы видим, что не все в порядке с европейской экономикой, и мы понимаем, что это первая тенденция второй волны кризиса. Что нам нужно делать? Нам необходимо те предприятия, которые сейчас загружены на экспорт, попытаться максимально переориентировать на внутрироссийских потребителей. Лучше быть готовым к вторжению врага, чем сидеть и ждать, когда тебе скажут, что враг начал наступление и тогда бегать и собирать ополчение. Вот мы и хотим свое ополчение попробовать сформировать сейчас.

**АРМАН ВОСКЕРЧЯН,**  
**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**  
**ООО «ДЖОНСОН & ДЖОНСОН»:**

— В текущих условиях российская экономика крайне зависима от состояния международных рынков, ситуации в еврозоне и цен на энергоносители. С одной стороны, ключевые макроэкономические показатели позволяют рассчитывать на определенную стабильность и дают основание полагать, что при относительно стабильной внешнеэкономической конъюнктуре рост ВВП в России будет колебаться в пределах 2,5–3,5%. Однако при этом резервы экстенсивного роста практически исчерпаны — даже при стабильной цене на нефть выше 100 долларов за баррель вряд ли можно рассчитывать на ускорение экономического роста. В среднесрочной перспективе мы, вероятнее всего, будем наблюдать феномен дальнейшего замедления экономики до 1,5–2% даже при стабильно высоких нефтяных котировках. Любое колебание, даже временное, на внешних рынках будет немедленно отражаться на фундаментальных показателях российской экономики, приводить к ускорению оттока капитала и в конечном итоге — к дальнейшему замедлению экономического роста.

При этом вероятность скатывания в рецессию со стабильно негативными показателями ВВП я бы рассматривал как невысокую при отсутствии крайне негативного сценария развития мировой экономики с долгосрочным снижением нефтяных котировок ниже 70 долларов за баррель.

**ДЭВИД ГРЭЙ,**  
**УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР**  
**PRICEWATERHOUSECOOPERS В РОССИИ:**

— Некоторые статистические данные по экономике России вызывают у людей опасения, что экономический рост в стране снизился, а, может быть, экономика страны и вовсе вступает в период застоя. Я же, тем не менее, считаю, что у России есть определенные структурные проблемы, которые объясняют по крайней мере некоторый спад в темпах роста. Думаю, что в ближайшие шесть месяцев российская экономика покажет хоть и незначительный, но устойчивый рост. Усиление положительных тенденций в мировой экономике начнет оказывать положительное влияние и на экономику России, особенно посредством приостановки недавнего падения цен на сырьевую продукцию. Во второй половине 2013 года мы ожидаем, что темп роста снова выйдет на уровень около 3%. Хотя этот показатель по-прежнему далек от удовлетворительного, он, тем не менее, свидетельствует об одном: настроения, связанные с ожиданием нового кризиса в экономике России, чересчур пессимистичны.

**РУБЕН АГАНБЕГЯН,**  
**ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ,**  
**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФК «ОТКРЫТИЕ»:**

— Цикличности развития рыночной экономики никто не отменял, а с учетом роста взаимозависимости различных сегментов мировой экономики в последние десятилетия можно предположить, что кризисов в будущем нам избежать не удастся. Однако каждый кризис имеет свои причины и динамику, которые зачастую связаны со структурными сдвигами либо в какой-то конкретной экономической системе, либо в глобальной экономике в целом. Последний кризис, который начался в 2007–2008 годах и в сущности еще не завершился, стал следствием отставания в развитии систем контроля над рисками в крупных финансовых институтах от бурного развития мировых финансовых рынков.

Сначала кризис затронул частные финансовые институты, а затем стал постепенно распространяться на госструктуры, в которых, как оказалось, контроль над рисками и расходами также был недостаточен. Таким образом, в настоящее время мы находимся во второй стадии мирового финансового кризиса, когда на первый план выходят долговые проблемы отдельных стран, преимущественно в еврозоне. Пока можно утверждать, что если и не удастся полностью избежать кризисных явлений, то их распространение и углубление удастся сдерживать во многом благодаря коллективным антикризисным действиям мировых правительств и центробанков.

**АЛЕКСЕЙ ЗАХАРОВ,**  
**ПРЕЗИДЕНТ РЕКРУТИНГОВОГО ПОРТАЛА**  
**SUPERJOB.RU:**

— Кризис никуда не девался. Мировая финансовая система «приказала долго жить», и что с этим делать — не знает никто. Пять лет назад была острая фаза, сейчас вялотекущая. И эта вялотекущая фаза может длиться сколь угодно долго.

**ИГОРЬ ЖУКОВ,**  
**ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ**  
**«ЕВРОДИСК»:**

— Если бы я знал, будет ли кризис, я бы сидел на последнем этаже собственного офиса на Манхэттене. Отмечу лишь, что кризисы всегда разные и никогда не повторяются.

**ГРИГОРИЙ ФРИЧ,**  
**ПРЕЗИДЕНТ ГСК «РЕФОРМА»:**

— В странах Европы уже началась вторая волна кризиса, вполне возможно, что она дойдет и до нас. Для России этот кризис серьезно не будет отличаться от предыдущего, единственное, что к нему мы подойдем уже с определенным опытом, плюс у нас есть определенные накопления. Денег у нас хватает, причем это не только золотовалютный резерв, но и накопленный инвестиционный капитал. Плюс безработица у нас не такая высокая по сравнению с Европой. Более того, если мы сейчас сумеем удержать свои позиции, то кризис даст нам определенный толчок к новому развитию, поскольку ряд других стран к нему не так подготовлен. Интересно, что и наша страна, и руководство ЕС по-новому стали относиться к кризисным тенденциям. Вместо глобальной сворачивания инвестиций мы пришли к созданию трендов для развития экономик. Это одновременно более рискованно для государства, а с другой стороны — способствует ее развитию. → 42

# ОПЕРАЦИИ С ДИСТАНЦИЕЙ

**БАНКИ ПРОДОЛЖАЮТ СМЕЩАТЬ АКЦЕНТ С КЛАССИЧЕСКИХ УСЛУГ НА ДИСТАНЦИОННЫЕ, НЕ ТОЛЬКО ПОВЫШАЯ УДОБСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ, НО И РАЗГРУЖАЯ ТЕМ САМЫМ ОПЕРАЦИОННЫЕ ОФИСЫ, ПОПУТНО ЭКОНОМЯ СРЕДСТВА НА ИХ СОДЕРЖАНИЕ. ДОЛЯ ОПЕРАЦИЙ, СОВЕРШАЕМЫХ УДАЛЕННО, В СТРУКТУРЕ БИЗНЕСА НЕУКЛОННО РАСТЕТ, ОТМЕЧАЮТ БАНКИРЫ. В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ БУДУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ УЖЕ ЧЕТВЕРТЬ ВСЕХ КЛИЕНТОВ, ИМЕЮЩИХ БАНКОВСКИЕ СЧЕТА.** ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Согласно экспертным оценкам, в 2012 году объем российского рынка интернет-банкинга составил около 600 млрд рублей, а в ближайшие годы он может вырасти до 1,5–2 трлн рублей, приводит данные аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко. При этом объем платежей через мобильные банковские приложения в 2012 году оценивается в 8–9 млрд рублей. Данный сегмент рынка сегодня развивается даже быстрее, чем банковский сектор в целом. Этому способствуют быстрое проникновение интернета и рост использования доступа к нему через мобильные устройства. По некоторым оценкам, аудитория мобильного интернета составляет более 20 млн человек, добавляет эксперт.

О том, что удаленные каналы обслуживания клиентов играют все более существенную роль в банковском бизнесе, свидетельствует и тот факт, что банки, показывающие наибольшую динамику прироста активов и пассивов частных клиентов, ориентированы именно на интернет-каналы, обращает внимание начальник управления премиального обслуживания банка БФА Варвара Степанова. К примеру, 50–60% платежей Сбербанка сосредоточено в онлайн-каналах, 75–80% транзакций Альфа-банка — в «Альфа-Клике» и 99% всех операций ТКС-банка — в дистанционных каналах, добавляет Екатерина Кондрашова, аналитик «Инвесткафе».

**ДЕШЕВЛЕ И УДОБНЕЕ** В первую очередь развитие систем дистанционного банковского обслуживания (ДБО) выгодно розничным банкам. Оно позволяет не только разгрузить отделения и снизить операционные издержки, но и увеличить обороты, отмечает управляющий филиалом Номос-банка в Санкт-Петербурге Виктор Питернов. «Стоимость обслуживания клиента через удаленные каналы доступа (УКД) ниже в несколько раз, чем обслуживание в офисах. Также в часы пик офисы достаточно часто бывают перегружены, а по ночам закрыты, в случае с УКД банк не

прекращает служить на благо клиентов в любое время, не снижая пропускную способность, что позволяет удовлетворить потребности гораздо большего числа клиентов и получить дополнительный доход», — говорит начальник управления развития интернет-банка Альфа-банка Илларион Яловенко.

Система интернет-банкинга позволяет привлекать и новых клиентов. Кому-то проще подать заявку на получение кредита или кредитной карты, не посещая офис банка, добавляет заместитель директора петербургского филиала банка «Стройкредит» Ирина Бажулина. «Интернет-банкинг помогает делать персонализированные предложения и доносить их непосредственно до клиента. Ни сайты, ни почтовые рассылки не дают такой степени адресности. Мы можем информировать конкретного клиента о расширении лимита кредитования по карте, о появлении новых продуктов, которые были бы ему интересны на основе статистики его действий в интернет-банкинге. Тем самым появляются дополнительные возможности для продаж», — говорит Андрей Грачев, директор департамента карточных и дистанционных технологий Росбанка.

**ЗАМАНИТЬ КОМИССИЕЙ** Сильная конкуренция в банковском секторе постоянно стимулирует банки к поиску и использованию различных инновационных решений. За последние годы интернет-банки стали весьма функциональны. Удаленно сегодня можно совершать практически все банковские операции, доступные в отделениях, включая открытие вкладов и счетов в драгметаллах, конвертацию валюты и торговлю драгметаллами, а также такие сервисы, как покупка билетов, оплата штрафов, налогов или коммунальных платежей. При этом тарифы на услуги в интернет-банке ниже, а доходность некоторых инструментов выше. Например, ставки по вкладам, открываемым онлайн, во многих банках превышают ставки по депозитам обыкновенной линейки. Это подогревает интерес клиентов к таким вкладам. → 36



**Открыты  
продажи**

**ЕС**

**Европа Сити**  
Живем в Европе

# Квартиры с отделкой

## Европейский класс

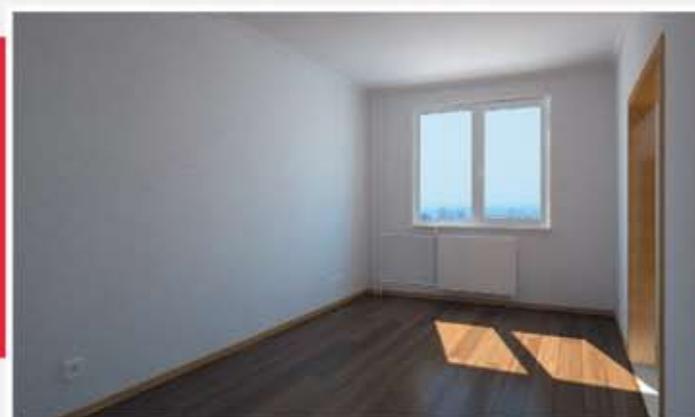
Проспект Медиков, 10

 «Петроградская» — 10 минут пешком

- Недвижимость нового формата на Петроградской стороне — центр города, квартиры с европейской отделкой.
- Идеальный баланс комфорта и функциональности — современная инженерия и практические технологии.
- Авторский ландшафтный дизайн и озеленение, подземный и открытый гостевой паркинг.
- Близость к Большой Невке и зеленым оазисам — Ботаническому и Лопухинскому садам.



Квартиры  
с отделкой  
«под ключ»



Рассрочка 0%\*



Гений Места

ПРОДАЖА КВАРТИР И ОФИСОВ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

ЦЕНТР ПРОДАЖ

Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39

ОФИС ПРОДАЖ

Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 36

\* Рассрочка от ОАО «СКВ СПб» при 25% первом взносе до 25.02.14 г.  
Проектная декларация на сайте [www.6888888.ru](http://www.6888888.ru). ОАО «СКВ СПб» Св-во №0010.02-2009 – 7803048130-С-003 от 26.01.12 г. Реклама

# «ПОРА ПЕРЕХОДИТЬ К КОНКРЕТНЫМ ДЕЙСТВИЯМ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГРУППЫ ЛСР АЛЕКСАНДР ВАХМИСТРОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕНЕ ШЕРЕМЕТЬЕВОЙ О ТЕКУЩИХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ, ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ И МЕРАХ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПЕТЕРБУРГА, А ТАКЖЕ ПОДЕЛИЛСЯ ОЖИДАНИЯМИ ОТ ПЭФ.

**BUSINESS GUIDE:** Прошлый год вы завершили с хорошими результатами. К каким показателям стремитесь в этом году?

**АЛЕКСАНДР ВАХМИСТРОВ:** Прошлый год стал для нас очень успешным. По ряду ключевых показателей были установлены абсолютные рекорды. В первую очередь это касается девелоперского бизнеса. В 2012 году стоимость заключенных контрактов увеличилась на 46% по сравнению с 2011 годом и составила 37 млрд рублей. Объем реализации недвижимости в натуральном выражении вырос на 31% и достиг 447 тыс. кв. м. В общей сложности за год предприятиями холдинга было построено более 800 тыс. кв. м жилья. Не отставал и сегмент строительных материалов. Хорошо продавались цемент, бетон, щебень, газобетон, ЖБИ. В прошлом году мы осуществили производственные запуски сразу двух кирпичных заводов — в Московской и Ленинградской областях и подтвердили звание крупнейшего производителя кирпича в России. Текущий год для компании юбилейный, поэтому мы намереваемся превзойти рекордные показатели прошлого года.

**BG:** Ощущает ли компания дефицит земельных ресурсов?

**А. В.:** У нас довольно большой и сбалансированный земельный банк. По последним оценкам, наш портфель недвижимости составляет 8,7 млн кв. м стоимостью 120 млрд рублей. Основная часть наших проектов сосредоточена в Санкт-Петербурге — почти 80% портфеля по площади и более 70% по стоимости. Примерно 1 млн кв. м приходится на Московский регион и около 700 тыс. кв. м — на Урал. Но мы внимательно следим за рынком и каждый год приобретаем участки. Проекты выводятся на рынок, надо думать о будущем, поэтому мы должны пополнять земельный запас.

**BG:** При этом вы не участвовали в последних торгах Фонда имущества Санкт-Петербурга, где был продан участок на проспекте Блюхера, недалеко от вашего участка. Почему?

**А. В.:** Приобретение участка не является самоцелью, мы не стремимся купить как можно больше земли. Наша задача — приобрести участки, подходящие для реализации на них жилищных проектов, и замещать ими вышедшие. На проспекте Маршала Блюхера у нас уже есть большой жилой массив площадью 340 тыс. кв. м, который строится на участке 34,5 га. Над этим проектом мы будем работать до конца 2018 года. Приобретать рядом небольшой участок площадью 2 га, на мой взгляд, не очень интересно.

**BG:** Участки в каких районах Петербурга вам наиболее интересны?

**А. В.:** Интересен, безусловно, центр города. Свободной земли там не так много, но



мы тщательно анализируем все предложения. Рассматриваем и другие районы. Пока концентрируемся в основном в черте города и за его пределы не выходим.

**BG:** Как движется реализация программы по повышению эффективности использования земельных активов компании? На какой стадии сегодня находится ваша программа по выводу производств из города?

**А. В.:** Мы не первый год занимаемся этой программой и уже достигли определенных результатов. На Южном шоссе у нас располагалось кирпичное производство, которое сейчас выведено в Ленинградскую область, в Никольское. На этом участке мы строим дома — более 300 тыс. кв. м жилья. Еще более масштабным с точки зрения объемов будет проект реновации на Октябрьской набережной. Там мы планируем построить около 650 тыс. кв. м жилья и сопутствующую инфраструктуру. Сейчас уже практически закончили вывод промышленных предприятий по производству железобетона в Гатчину, занимаемся проектом планировки. Выйти на строительную площадку рассчитываем в 2016 году.

**BG:** Ваш новый кирпичный завод в поселке Никольском уже вышел на проектную мощность?

**А. В.:** Первую линию запустили в декабре прошлого года. Вторую, по производству клинкерного кирпича, — в июне текущего. Группа ЛСР стала первым российским производителем клинкерного кирпича. Раньше этот материал всегда импортировался. Клинкерный кирпич очень востребован в дорожно-тротуарном мощении. Я уверен, что за ним большое будущее в

сфере благоустройства, особенно в Петербурге. Этот материал эстетичен и имеет высокие показатели износостойкости. Петербург по своей сути европейский город, хочется, чтобы его улицы, мостовые и пешеходные зоны выглядели также европейски.

**BG:** Вы используете технологию сборного домостроения в жилом комплексе бизнес-класса «Европа Сити» на проспекте Медиков. Почему была выбрана эта технология, ведь она скорее ассоциируется с жильем массового спроса?

**А. В.:** Статус жилья определяется прежде всего его локацией, а не тем, из чего сделаны стены. Бизнес-класс отличается от жилья массового спроса также наличием дополнительного благоустройства, вместительными парковками, квартирографией, высотой потолков, качеством лифтов, отделки фасадов и входных групп. Нигде не сказано, что бизнес-класс должен быть построен по монолитной технологии, а жилье массового спроса — по сборной. По всем параметрам комплекс «Европа Сити» соответствует жилью бизнес-класса. К тому же сборное домостроение сегодня и его советский вариант — это совершенно разные технологии. Из сборного железобетона мы можем строить дома различной конфигурации высотой до 25 этажей, с разнообразной квартирографией и высотой потолков до 2,8 м. На рынок элитного жилья с этой технологией не стремимся, так как в этом сегменте важна индивидуальность.

**BG:** С какой ценой объект выведен на рынок?

**А. В.:** Именно технология сборного домостроения позволяет формировать конкурентную для этого сегмента недвижимости стоимость. Цена квадратного метра начинается от 110 тыс. рублей. А с учетом того, что комплекс расположен в центральной части города, «Европа Сити» станет одним из наиболее востребованных проектов.

**BG:** Какие наиболее интересные жилые проекты сейчас находятся в активе компании?

**А. В.:** Каждый проект очень индивидуален, выделить какой-то один сложно. Жилой комплекс «София» на Южном шоссе интересен с точки зрения трансформации промзоны. «Новая Охта» впечатляет масштабом. Этим проектом мы начинаем освоение территории бывшего совхоза Ручьи, где к 2025 году планируем построить около 4 млн кв. м. жилья. Проект «Невский, 68» по-своему уникален — мы его сделали за год. В отличие от него, дом в Зоологическом переулке мы строили долго. Это очень ответственный объект, напротив Зимнего дворца, но результат без преувеличения очень хороший.

**BG:** Планируете ли вы выходить на новые региональные рынки или сосредоточиться на регионах присутствия?

**А. В.:** В ближайшей перспективе осваивать новые рынки или регионы мы не намерены. Хотя предложения поступают, и мы, безусловно, все их внимательно рассматриваем и оцениваем. Мне доводилось встречаться со многими губернаторами, и они, как правило, всегда зовут поработать к себе, но пока мы сосредоточились на трех регионах.

**BG:** Планируете ли приступить к реализации новых проектов в 2013 году?

**А. В.:** В сегменте производства строительных материалов крупных проектов до конца года не планируем. Будем наращивать объемы на существующих мощностях. В девелопменте с начала года мы вывели на рынок восемь новых проектов. Планово строим объекты, выведенные в прошлые годы. Нам есть над чем работать.

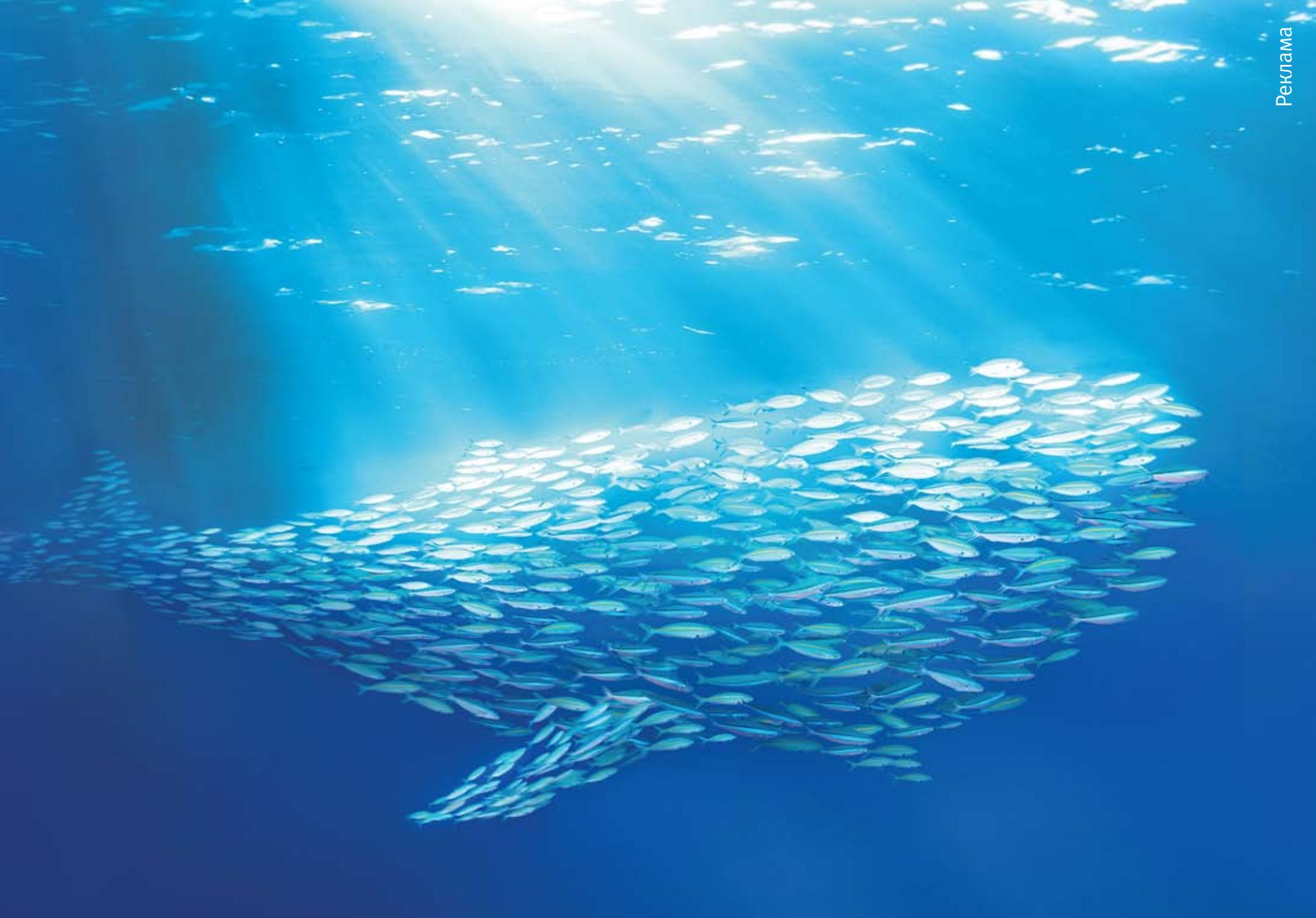
**BG:** Что, на ваш взгляд, необходимо сделать, чтобы строительная отрасль Петербурга стала работать эффективнее?

**А. В.:** На мой взгляд, давно пора переходить к конкретным действиям. Властям надо начать принимать решения, а бизнесу делать более качественные проекты. В области градостроительства любые решения власти не могут быть одинаково с восторгом восприняты всеми участниками рынка. Я готов поддержать любые решения, лишь бы они были.

Мы надеемся, что в этом году будут приняты региональные градостроительные нормативы. В свое время Петербург был лидером в области градостроительного законодательства. Мы одними из первых приняли Генплан, ПЗЗ, закон о зонах регулирования застройки и охраны. Возможно, кто-то скажет, что эти документы могли бы быть лучше. Но сам факт того, что Петербург имел эти три столпа градостроительного законодательства, дорогого стоит. В Москве, к примеру, ПЗЗ не приняты до сих пор. О региональных градостроительных нормативах много спорят, но их необходимо принимать. В этом вопросе нас уже обогнали Ленинградская область, Московская область и Екатеринбург.

**BG:** Что вы ждете от ПЭФ-2013?

**А. В.:** Экономический форум 2013 года запомнится в первую очередь тем, что он проходит в преддверии саммита G20. Мне доводилось принимать участие к подготовке к саммиту G8, и я понимаю, какой это огромный труд. Надеюсь, что этот форум позволит обсудить ряд наболевших вопросов в преддверии встречи первых лиц государств. Там будет много говорить о модернизации. Наша компания идет по этому пути, и я убежден, что он верный. Без этого невозможно движение вперед. И за нами тянутся другие. ■



*Комплексный подход  
в масштабах Вашего бизнеса*



**ВТБ**

Мир без преград

- *РКО*
- *Кредитование*
- *Управление ликвидностью*

Эффективное управление финансами — залог успешного бизнеса.

В Вашем распоряжении — индивидуальный комплекс решений, который поможет реализовать Ваши планы.

**8 (800) 200-77-99**  
звонок по России бесплатный  
[www.szrc.vtb.ru](http://www.szrc.vtb.ru)

32 → Так, около 30% всех вкладов в Промсвязьбанке и около 20% в ВТБ24 открываются через интернет, добавляет госпожа Кондрашова.

Пока несколько реже в интернет-банках встречаются сложные инструменты, например, приложения, позволяющие клиентам банка или инвестиционной компании осуществлять операции на фондовой бирже, говорит господин Сороко. Да и пользуется этими программами в России еще слишком мало людей, чтобы сделать эти разработки рентабельными. Не широко распространены и такие дополнительные сервисы, как мобильные платежи по технологии NFC с использованием средств банковского счета или мобильного счета в качестве платежного, в том числе и для оплаты транспортных услуг. Только начинают развиваться портативные POS-терминалы или приложения, выполняющие аналогичную функцию и работающие на базе смартфонов, что позволяет пользователю самостоятельно осуществлять прием безналичных платежей с использованием банковских карт. Но в ближайшее время такие решения будут развиваться с большой скоростью.

В перспективе банки продолжают насыщать свои интернет- и мобильные системы обслуживания новыми возможностями и услугами, повышая при этом уровень защиты персональной информации клиента. Будут появляться новые интерфейсы, запускаться сервисы, позволяющие в автоматическом режиме анализировать финансовую активность клиента и предлагать ему варианты оптимизации, отмечает господин Яловенко. «В среднесрочной перспективе нужно готовиться к „очковой“ революции, когда устройства наподобие google-очков станут таким же распространенным гаджетом, как сейчас мобильный телефон. Соответственно, нужно уже сейчас продумывать новые механизмы навигации — жестовые, голосовые или, возможно, даже мысленные», — считает господин Питернов.

В целом IT-платформы для реализации интернет-банкинга довольно дороги и высокотехнологичны, но они дают широкое



В 2012 ГОДУ ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА СОСТАВИЛ ОКОЛО 600 МЛРД РУБЛЕЙ, А В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ОН МОЖЕТ ВЫРАСТИ ДО 1,5-2 ТРЛН РУБЛЕЙ

поле для предоставления различных услуг. В связи с этим у российского банковского рынка большие перспективы для развития, считает господин Грачев. Функционально насыщенный и «продвинутый» интернет-банк сейчас является своеобразной визитной карточкой розничного банка.

**НИЗКОЕ ПРОНИКНОВЕНИЕ** Если опираться на опросы Национального агентства по финансовым исследованиям, то в России проникновение интернет-банка пока невелико — им пользуется 17% от количества граждан, имеющих счета. Еще 7% планируют освоить услугу в ближайшее время. В корпоративном сегменте проникновение гораздо глубже — удаленные каналы обслуживания используются клиентами на 98–100%, а в розничном, в зависимости от оснащенности IT-продуктами, — от 5 до 30% от общего объема операций, оценивает управляющий филиалом «Санкт-Петербург» Мастер-банка Леонид Певзнер. В корпоративном банкинге значимость дистанционного обслуживания не столь высока, как в розничном, однако его востребованность

по ряду направлений растет, говорит председатель правления Международного банка Санкт-Петербурга (МБСП) Максим Здор. В настоящее время в МБСП доля платежей корпоративных клиентов в рамках ДБО составляет более 90%.

В Европе процент пользователей интернет-банков приближается к 90%. В таких странах, как Бельгия, Франция, Германия, Великобритания, США, 85–93% банковских операций осуществляется через интернет. А в Чехии, Польше, Нидерландах данный показатель составляет 60–70%. Учитывая данные вышеприведенного опроса, в ближайшем будущем интернет-банкинг будут использовать уже четверть всех клиентов, имеющих счет в банке, отмечает Екатерина Кондрашова.

Эти прогнозы подтверждает и статистика самих банков. В мае 2013 года проникновение интернет- и мобильного банка в Номос-банке превысило 40%, притом что год назад доля физлиц, подключенных к дистанционным сервисам, составляла всего 6%. Количество клиентов выросло в шесть раз — до 160 тыс. человек, при

этом доля Петербурга составляет приблизительно 4% от всех клиентов, говорит господин Питернов. В Северо-Западном Сбербанке в первом квартале 2012 года доля платежей через удаленные каналы составляла 49%, в текущем году — уже 73%, отмечают в пресс-службе. В Альфа-банке «Альфа-Клик» использует 30% клиентов, их них 10% из Санкт-Петербурга.

Основная аудитория, по словам госпожи Яловенко, это люди 20–45 лет, соотношение мужчин и женщин составляет примерно 60 и 40%, в основном это жители крупных городов. «Безусловно, основные пользователи таких опций — это относительно молодые люди, в среднем до 40 лет. Более взрослое поколение предпочитает лично посещать отделение банка. Особенно ярко эта тенденция представлена в регионах, вдали от крупных городов. Именно поэтому наряду с развитием удаленного обслуживания банки продолжают открывать новые офисы, и они продолжают приносить прибыль», — говорит Андрей Грачев.

Недоверие со стороны населения к интернет-банкингу остается, что связано не только с его непопулярностью, но и с отсутствием интернета в некоторых частях страны, где интернет-банкинг просто неосуществим. «Клиенты не уверены в надежности банковских онлайн-систем. Несмотря на то, что в этом направлении уже сделано немало, например, введена система двойной защиты (с помощью пароля и логина, а также одноразового смс-кода), интернет-мошенничества и взломы систем продолжают осуществляться», — говорит Ирина Бажулина.

Чтобы не просто увеличить свою конкурентоспособность за счет внедрения интернет-банка, но также и для того, чтобы приучить клиентов к данной системе, банки стараются использовать различные методы: от объяснения сотрудником банка в течение двух-пяти минут о том, как работает интернет-банкинг, до ввода специальных продуктов через этот канал, отмечает Екатерина Кондрашова. ■

## ТОПТАНИЕ НА МЕСТЕ

доля малого и среднего бизнеса (МСП) в ВВП страны по-прежнему выглядит более чем скромно. Рывок был сделан десять лет назад, когда этот показатель находился на уровне 12–15%. Сейчас принято считать, что эта составляющая стремится к 20%. Вместе с тем правительством поставлена задача к 2020 году как минимум удвоить эту цифру, вплотную приблизившись к уровню ведущих стран.

ВЛАДА ГАСНИКОВА, АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Темпы роста при этом явно недостаточны — эксперты отмечают, что «мы топчемся на месте». Любопытно, что достичь целевого ориентира страна может, лишь выведя малый бизнес «из тени».

По данным Министерства экономического развития РФ, по итогам 2012 года вклад субъектов МСП в ВВП страны составил 19,2%, в то время как уже в 2011 году этот показатель в США и Германии был на уровне 50–52%, Франции — 55–62%, Японии — 52–55%. Целевой ориентир для России, озвученный государственными мужами, — 40–50%. Чуть лучше выглядит показатель России среди этих стран по

доле занятых в субъектах МСП в общей численности занятых — 25,2% (для сравнения: США и Франция — 54%, Германия — 46%, Япония — 78%). Целевой ориентир, декларируемый правительством России, — 50–60%.

В России используются такие понятия, как «малые предприятия» (средней численностью до 100 человек включительно) и «микропредприятия» (средней численностью до 15 человек). На 2013 год максимальная годовая выручка малого предприятия должна составлять не более 400 млн рублей, а микропредприятия — 60 млн рублей.

В Минэкономразвития не смогли прокомментировать ситуацию с долей малых предприятий в ВВП страны.

**ВСЕМ ВЫЙТИ ИЗ ТЕНИ** Отметим, что, согласно прогнозу социально-экономического развития России на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов, в 2012 году доля продукции малого и среднего бизнеса в ВВП РФ должна была составить 29%. То есть фактически страна «недобрала» примерно 10% от планируемой цифры. Президент Торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ Сергей Катырин го-

ворит, что доля малого бизнеса уже несколько лет крутится вокруг 19–20%. «Она, к сожалению, серьезных изменений не претерпевает. Ни в количестве малых предприятий, ни в доле ВВП, — говорит господин Катырин. — В этом вопросе мы топчемся на месте. Более того, с принятием этого не очень удачного, или прямо скажем, совсем неудачного решения по страховым взносам у нас статистика пошла в обратную сторону по количеству индивидуальных предпринимателей. Их количество уменьшилось примерно на 300 тысяч». → 38

Au revoir,  
Paris!\*

СПБ  
РЕНОВАЦИЯ

НОВАЯ ЖИЗНЬ  
ГОРОДСКИХ КВАРТАЛОВ



\*Прощай, Париж!

680-35-35

Переезжаю  
в Петербург!



[www.dom.spbren.ru](http://www.dom.spbren.ru)

36 → В своем докладе, сделанном в конце апреля на расширенном заседании коллегии Минэкономразвития России «Итоги деятельности Министерства экономического развития Российской Федерации в 2012 году и задачи на 2013 год», министр экономического развития России Андрей Белоусов одним из резервов роста экономики назвал развитие МСП. «Сегодня в этом секторе занято около 17 млн человек, включая индивидуальных предпринимателей — это четверть всех занятых в экономике, — заявил министр. — Еще столько же, около 18 млн человек, работает в теневом секторе согласно балансу занятых в экономике. То есть за счет создания условий для выхода из тени малых предпринимателей можно увеличить долю малого бизнеса ВВП с сегодняшних 19 до 40–50 процентов, что соответствует параметрам развитых стран мира», — сказал министр.

Тем временем проблемы, мучающие «малышей» не первый год, а, возможно, и не один десяток лет, остаются прежними, тасуясь лишь между собой по рейтингу значимости для предпринимателей. Господин Катырин говорит, что одна из главных проблем — это кадры. «У нас сегодня нет квалифицированных рабочих кадров. Да не только рабочих, но и управленцев среднего звена катастрофически не хватает. Может быть, Москву и центральные города это касается в меньшей степени, потому что они более привлекательны и им проще решать вопрос трудовых ресурсов, но в целом по стране ситуация такая», — сетует он.

**ЧЕТВЕРТЬ ЗАНЯТЫХ** Согласно исследованию общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» «Предпринимательский климат в России: индекс опоры 2012», респондентами которого стали более 6 тыс. предпринимателей из 40 регионов России, список ключевых для малого бизнеса проблем возглавляет дефицит кадров. «В 2011 году негативные оценки относительно доступности персонала высказывали 56 процентов респондентов, а в 2012 году уже 68 процентов. Лишь каждая третья компания не испытывает проблем с поиском квалифицированных инженеров и технических специалистов, и только каждая пятая относительно легко может найти квалифицированных рабочих», — говорится в исследовании. Юлия Сахарова, директор HeadHunter Санкт-Петербург, со ссылкой на данные Петростата на конец 2012 года, отмечает, что в Петербурге работает 18 392 предприятия малого бизнеса, в которых задействовано около 330 тыс. человек, то есть примерно четверть трудоспособного населения города. «Самые многочисленные из них — предприятия строительного, обрабатывающего, торгового секторов, а также компании по аренде и продаже недвижимости, — комментирует Юлия Сахарова. — Это самые активные с точки зрения привлечения персонала сектора экономики и в то же время и самые проблемные: именно эти отрасли чаще других испытывают острый недостаток в квалифицированных кадрах и в массовом персонале на линейные позиции. Так, по данным исследований hh.ru, на одну открытую вакансию в строительстве или производстве приходится немногим более одного резюме, и ситуация продолжает ухудшаться на фоне активного развития предприятий и недостаточного при-



СПИСОК КЛЮЧЕВЫХ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ПРОБЛЕМ ВОЗГЛАВЛЯЕТ ДЕФИЦИТ КАДРОВ

тока молодых кадров в соответствующих профессиональных областях (инженеры, квалифицированные рабочие, технологи). Она добавляет, что для малого бизнеса ситуация усложняется еще и тем, что в конкурентной борьбе за персонал крупный бизнес пользуется преимуществами: известность бренда, собственные учебные центры или кафедры в учебных заведениях, большие инвестиции в обучение, оценку и развитие персонала, прозрачные карьерные перспективы, социальные гарантии и профсоюзы.

**МИНУС 300 ТЫСЯЧ** На второе место в исследовании «Опоры России» в 2012 году вырвалась тема высокого для МСП уровня налоговой нагрузки. Это в первую очередь связано с увеличением страховых взносов. «Формально сами налоги (налоговая база и налоговые ставки) для малого бизнеса не увеличиваются, — говорит Михаил Орлов, партнер КПМГ в России и СНГ

(департамент налогового и юридического консультирования). — Более того, следует отметить прошлогодние существенные послабления в налоговой сфере: увеличение оборота доступа для применения упрощенной системы налогообложения (УСН), серьезная модификация патентной системы, введение добровольного порядка применения единого налога на вмененный доход (ЕНВД). Однако, если смотреть чуть шире и говорить не о налоговом бремени, а о фискальной нагрузке на бизнес, то здесь не все так хорошо. Реформа единого социального налога (ЕСН) в 2009 году привела к тому, что организации малого бизнеса стали больше платить с фонда оплаты труда. Если еще в 2010 году все плательщики, применяющие систему УСН, уплачивали 14 процентов, то в 2011-м — 26 процентов, но только те, кто занят в социально значимых отраслях, и в 2012–2013 годах ставка была снижена до 20 процентов. Остальные малые предприятия

уплачивают по общему тарифу — 30 процентов. Текущий 2013 год ознаменовался скандальным изменением величины тарифа для индивидуальных предпринимателей с 17 до 35,6 тыс. рублей. Это привело к тому, что более 300 тыс. индивидуальных предпринимателей отказались от своего статуса и ушли в другие сферы деятельности (не исключено, что большинство просто ушло «в тень»). От того, что теперь эти платежи называются страховыми, а не налоговыми, проблема с нагрузкой на фонд оплаты труда не исчезла», — рассуждает Михаил Орлов.

Это подтверждают и представители малого бизнеса. «Большинство взносов имеют фиксированную величину, не зависят от масштаба предприятия и его успешности. По нашему опыту могу сказать, что главным бременем являются взносы в Пенсионный фонд и страховые фонды. Их объем велик, а эффективность использования этих платежей государством сомнительна», — говорит Денис Качкин, управляющий партнер юридической фирмы «Качкин и партнеры».

**НЕДОСТУПНЫЕ ФИНАНСЫ** Третья по значимости проблема, периодически поднимающаяся на вторую строчку, — низкая доступность финансовых ресурсов. Чем больше период, на который планируется привлечь заемные средства, тем меньше вероятность их получить. Почти половина (48%) респондентов «Опоры России» отмечают, что главным препятствием для получения финансирования являются «неподъемно» высокие ставки по кредиту. «Деньги для малого и среднего бизнеса — это одна из самых актуальных проблем, — соглашается Сергей Катырин. — Нет залоговой базы, которая позволяла бы серьезному количеству предприятий работать с банками в масштабах страны, деньги дорогие и короткие».

По оценкам Елены Ютландовой, финансового директора консалтинговой группы «НЭО Центр», несмотря на усиление государства по поддержке малого и среднего бизнеса, в том числе путем предоставления заемных ресурсов через банковскую систему, задолженность субъектов малого и среднего бизнеса перед банками не показывает экстраординарных темпов роста. «Для обеспечения адекватных объемов кредитования малого бизнеса усилил только банков недостаток, необходимо соучастие других кредитных институтов. Сложность организационной структуры государственной поддержки малого бизнеса делает ее малоэффективной, ограничивает круг предприятий, которым могла бы быть доступна эта помощь. Неоправданно высокое налогообложение у нас буквально уничтожает малое предпринимательство, оставляя бизнесу не более 10–15 процентов полученной прибыли», — отмечает эксперт.

По словам аналитика отдела рыночного анализа и консультаций компании «КИТ Финанс Брокер» Андрея Архипова, банки готовы предоставлять кредиты для малого бизнеса даже с низким уровнем обеспечения, вопрос только в стоимости кредита. «Ставки по кредиту начинаются от 14 процентов годовых. И находятся на уровне потребительских, — говорит господин Архипов. — Для начинающего предприятия, которое не может предоставить обеспечение, ставка по кредиту начинается от 19–20 процентов. Большинство предприятий малого и среднего бизнеса привлекает финансирование за счет кредитов и лизинга. → 40

# О чем вы думаете, глядя на белый лист?

## Мы — о том, как он был сделан

Мы знаем о нашей отрасли все. Начиная с того, как растут деревья, и заканчивая современными технологиями выпуска целлюлозы, картона и бумаги. Потому что мы занимаемся этим более 20 лет и уже давно стали признанными лидерами целлюлозно-бумажной промышленности России. Мы уверены: чтобы сохранить позиции и продолжать развивать отрасль, нужно двигаться вперед очень быстро. Поэтому уже сейчас мы вкладываем в наше развитие 1,4 млрд долларов и в этом году запустим новое производство целлюлозы в Иркутской области и начнем выпуск офисной и мелованной бумаги в Архангельской области.



# ФИНАНСОВАЯ САМОИДЕНТИФИКАЦИЯ

МОСКВА К 2020 ГОДУ, ПО ЗАМЫСЛУ ЧИНОВНИКОВ, ДОЛЖНА ВОЙТИ В ЧИСЛО КРУПНЕЙШИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕНТРОВ (МФЦ). КОРРЕСПОНДЕНТ ВG АГАТА МАРИНИНА РАЗБИРАЛАСЬ, ЕСТЬ ЛИ В РОССИИ МЕСТО ДЛЯ ПОДОБНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.

В мировом понимании финансовый центр — место сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом. МФЦ должен быть признан инвесторами, в том числе зарубежными. Крупнейшие финансовые центры — Лондон, Нью-Йорк, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Люксембург, Сингапур, Гонконг.

Мероприятия по созданию в Москве Международного финансового центра предусмотрены утвержденной федеральными властями программой «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра». Документ рассчитан до 2020 года. Ответственным исполнителем назначено Министерство финансов. Объем бюджетных ассигнований за весь период заявлен в 17 млрд рублей.

Идея о создании МФЦ в Москве появилась пять лет назад. Но объявленная в 2008 году программа дала очень скромные результаты. По мнению начальника аналитического отдела банка БФА Дениса Демина, винить в этом стоит не столько кризис, сколько излишнюю уверенность государства в том, что финансовый центр можно «построить» искусственно. Цель была поставлена неверно. В итоге Счетная палата пришла к выводу о недостижимости большинства целевых параметров проекта. Теперь Минфин представил обновленный план. «Идеология «догнать и перегнать» уступила место более конструктивному подходу — перечню мероприятий по по-



АНАЛИТИКИ СЧИТАЮТ, ЧТО НЕБОЛЬШОЕ ЧИСЛО РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ МОЖЕТ ПОЙТИ ПО ПУТИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ НА ОТДЕЛЬНЫХ СЕКТОРАХ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

вышению уровня развития финансовых рынков», — констатирует Денис Демин.

**МОСКВА ХОЧЕТ В ТОП** По новой программе планируется достичь объема размещения

на внутреннем рынке в 1,8 трлн рублей. До 2020 года объем биржевой торговли должен вырасти в 3,8 раза. Сейчас средний годовой объем торгов акциями на ММВБ 1 млрд рублей. «Объем размещений зависит от

рыночной конъюнктуры, которая может сложиться неблагоприятно. С другой стороны, этот объем может быть и искусственно стимулирован административными мерами и намечающимися приватизационными IPO. → 42

**38 →** В отличие от банков, для лизинговых компаний отсутствует требование к капиталу и резервам, соответственно, заемщик получает более мягкие условия займа». Эксперт добавляет, что основную долю на рынке кредитования малого бизнеса занимает Сбербанк (26,5% предоставленных кредитов по итогам 2012 года). В тройку лидеров также входят ВТБ24 и Промсвязьбанк.

Ксения Третьякова, директор компании Value Arka Consulting, считает, что ситуация в малом бизнесе постоянно меняется. «Сейчас почти каждый банк средней руки имеет специальные программы для малого бизнеса. Банки стараются, чтобы схемы кредитования были как можно прозрачнее для клиентов. В крупных банках даже под отдельные бизнес-задачи есть отдельный продукт, чтобы клиенту было удобно ориентироваться, — говорит она. — Крупные банки развивают систему клиентских менеджеров, когда все операции с банком клиент производит по принципу «одного окна». Стремясь сделать кредиты более доступными, банки отказываются от комиссий, увеличивают суммы по беззалоговым кредитам, в большем объеме принимают во внимание управленческую отчетность,

стараются снизить прочие издержки клиента, например, на оценку залогов. Сейчас практически во всех банках залоговые службы сами оценивают залоговые объекты для малого бизнеса. «Рискнув помочь малому бизнесу сейчас, банк имеет шанс получить в будущем в портфель крепкого корпоративного клиента, которому можно предлагать более широкий спектр финансовых продуктов, в том числе и инвестиционного характера», — считает Ксения Третьякова.

**НЕУТЕШИТЕЛЬНЫЙ ПРОГНОЗ** «Опора России» выявила и ряд других проблем малого предпринимательства: доступность земли и недвижимости (каждый второй производственный бизнес сталкивается со значительными трудностями в ходе покупки или аренды земельных участков и производственных помещений); доступность энергетической инфраструктуры (для большинства компаний новые подключения к энергосети недоступны, а тарифы на электроэнергию слишком высоки). Также это административные барьеры (треть компаний считает барьеры настолько тяжелым бременем, что приспособиться к ним не получается, а наибольшие сложно-

сти предприниматели испытывают при общении с таможенными органами); коррупция (лишь 13% опрошенных заявляют, что «коррупции в регионе не существует», но столько же — 13% — признают, что практикуют неформальные выплаты чиновникам); оборудование (каждая четвертая компания использует устаревшее оборудование). Впрочем, Тимур Нигматуллин, аналитик «Инвесткафе», считает применение упрощенной системы налогообложения, систему патентов, систему ЕНВД в отношении малых предпринимателей действенной мерой поддержки, а вот упрощенное технологическое присоединение к электрическим сетям и ограничение плановых проверок, по его мнению, не работают должным образом. «Официальный прогноз Минфина по ВВП на 2013 год составляет 66,515 трлн рублей (при условии уровня инфляции не более 5 процентов). На мой взгляд, доля малого бизнеса в ВВП продолжит снижаться из-за двукратного повышения страховых взносов в социальные фонды для предпринимателей и из-за замедления экономического роста. Экономический рост

оказывает значительное влияние на бизнес, так как воздействует на уровень спроса, а основной сферой деятельности малых предприятий является наиболее зависимая от него оптовая и розничная торговля (58,5 процента по данным Госкомстата)», — говорит Тимур Нигматуллин.

Сергей Катирин также считает, что на конец этого года никаких улучшений в плане присутствия малого бизнеса в ВВП мы не получим. Более того, при негативном развитии событий с точки зрения мировой экономики может быть даже и снижение количественных показателей по малым предприятиям и их доле в ВВП. «Надо сказать, что малые и средние предприятия очень волнует тема госзаказа, потому что сегодня государственный заказ на всех уровнях составляет порядка 7 трлн рублей. Примерно такая же сумма — в компаниях с госучастием. Если отследить, чтобы действительно 15 процентов от этих средств попали малому и среднему бизнесу, то ни о какой помощи со стороны государства можно речь и не вести», — уверен господин Катирин. ■

Комплексное  
обслуживание  
крупного  
бизнеса



# Индивидуальные банковские решения для корпоративных клиентов

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



bfa.ru

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

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

## МНЕНИЯ

### 32 → **ВЛАДИСЛАВ ТРОФИМОВ,** **СОВЕТНИК ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ** **БАНКА БФА:**

— С одной стороны, глобальные предпосылки к развитию кризиса в макроэкономике сохраняются. В Китае, который до последнего времени являлся драйвером мировой экономики, темпы экономического роста снижаются. Не решены долговые проблемы в Европе, а ситуация на Кипре вызывает обеспокоенность надежностью банковской системы. Кроме того, сохраняется турбулентность цен на рынках энергоносителей. С другой стороны, мировые банки и финансовые регуляторы, в том числе Банк России, ЕЦБ и ФРС, накопили существенный опыт в преодолении кризисных явлений и разработали различные инструменты противодействия. Данный опыт позволяет реагировать на возникающие вызовы мировой экономики. В связи с этим развитие кризиса трудно прогнозировать в текущей ситуации.

При этом важно отметить, что в случае нарастания кризисных явлений они уже не будут иметь панического эффекта именно в силу постоянной готовности к кризису со стороны правительств и финансовых организаций.

### **АНДРЕЙ СТЕПАНЕНКО,** **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР** **РОССИЙСКОГО АУКЦИОННОГО ДОМА:**

— Кризис, сопоставимый с 2008 годом, вряд ли возможен. Больших проблем у России, на мой взгляд, быть не должно. Во-первых, потому что опыт вхождения в кризис у нас уже есть, Центробанк работает, а некий ресурс на случай кризиса накоплен. Во-вторых, Россия сырьевая страна, а сейчас цены на нефть относительно стабильные и спрос присутствует. И третье (и самое главное): народ несет в банки рубли, не пытается конвертировать их в доллары. То есть народ не ждет кризиса. А это значит, что банки пополняются рублями, то есть банковскому сектору пока ничто не угрожает. Ну, и если рассуждать в макроэкономическом масштабе: Штаты выходят из кризиса, Китай работает, а значит, прогноз для других экономик, в частности для российской, тоже позитивен.

### **СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ,** **ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР** **ЗАО «ЭКСПОФОРУМ»:**

— Кризиса, аналогичного 2008 году, не будет. Сегодня наблюдается недомогание мирового экономического организма и его адаптация к новым условиям. Существует проблема перепроизводства денег и финансовых инструментов, которая в США и Европе сейчас решается жестким государственным регулированием. Эффективно назревает кризис перепроизводства товаров и услуг из-за падения спроса в США и Европе — в основных мировых регионах потребления. Но есть шанс, что он будет сглажен переориентацией стран Юго-Восточной Азии с экспорта на внутреннее потребление, для чего там сейчас активно развивается потребительское кредитование и поддержка внутреннего платежеспособного спроса.

### **ВЛАДИСЛАВ ЗАБРОДИН,** **УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР** **CAPITAL LEGAL SERVICES:**

— Экономического кризиса, такого как в Европе, в России, скорее всего, не будет. Кризис пятилетней давности, свиде-

телями которого мы стали, сопровождался снижением иностранных инвестиций и ростом уровня инфляции. Этот кризис во многом существует и до сих пор. Мы научились жить и работать в нем. На сегодняшний день эксперты прогнозируют ежегодный трехпроцентный рост ВВП. Обрабатывающие отрасли производства не развиваются, основу экспорта по-прежнему составляют энергоносители. На протяжении последних лет экономика России растет лишь за счет увеличения внутреннего спроса. Не развивается инфраструктура, что обычно дает толчок к развитию производств. Развитие страны идет в ограниченных регионах — Москва, Санкт-Петербург и по ограниченным направлениям.

В настоящее время потенциал, похоже, исчерпан. Если не начнется активное содействие развитию среднего и малого бизнеса страны, то кризис, скорее всего, проявится в том, что экономика России все больше будет «уходить в тень», а деньги начнут более активно «уходить» из страны.

### **РОМАН РОЗЕНТАЛЬ,** **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР** **MIRLAND DEVELOPMENT CORPORATION:**

— Кризисы в мировой экономике происходят с определенной периодичностью, и это, в общем-то, обычный процесс. Исходя из этого кризис — или скорее коррекция — рано или поздно произойдет. Однако, как мы видим и понимаем сегодняшнюю ситуацию, нет никаких предпосылок для того, чтобы это произошло в ближайшее время.

Все кризисы довольно похожи: снижается ликвидность рынка, падает платежеспособность и экономическая активность населения. Его мощностные и продолжительностные будут зависеть от ряда факторов, которые на сегодняшний день выглядят довольно позитивно. Поэтому, если кризис и случится, то он не будет слишком глубоким и продолжительным и будет более похож на коррекцию после нескольких лет довольно стабильного роста.

### **ЮРИЙ МИХАЙЛОВ,** **ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР** **ПО СЕВЕРО-ЗАПАДНОМУ** **ФЕДЕРАЛЬНОМУ ОКРУГУ** **ОАО «СОГАЗ»:**

— Маловероятным, с моей точки зрения, будет повторение сценария 2008 года, в том смысле, что каждый кризис неповторим: «черный вторник» 1994 года, кризис августа 1998 года, возникавшие в этот период на межбанковском рынке не столь известные кризисы банковской ликвидности, кризис 2008 года — ни один из них предсказать не удалось, хотя и удалось впоследствии объяснить. Опыт кризисного управления правительства и ЦБ РФ, наличие большого объема резервов создают возможности для того, чтобы сгладить для экономики России возможное влияние колебаний цен на энергоресурсы, как источник нестабильности.

Прогнозировать кризис — дело неблагодарное, так как многое будет зависеть не только от внешних факторов, но и от политики государства, которая, в свою очередь, также будет зависеть от ситуации на внешнем рынке. В любом случае кризис — это в том числе и время расширения возможностей, переосмысления способов ведения бизнеса и методов управления им. → 58

## РЕГИОНЫ

40 → За счет размещения пары крупных пакетов госпредприятий целевой показатель должен быть достигнут. Но в этом случае о качестве финансовой инфраструктуры это показатель не скажет ничего. Суммарные объемы торгов тоже необязательно будут служить доказательством достижений в деле строительства МФЦ. Так, развитие рынка деривативов, которым сейчас активно занимается Московская биржа, может значительно увеличить общий объем торгов биржевыми инструментами вне зависимости от мер государства», — считает Денис Демин.

Партнер Ernst & Young Денис Камышев полагает, что при определенных обстоятельствах заявленных показателей вполне реально достичь. «Если будет создана необходимая инфраструктура, в том числе внесены изменения в законодательное поле, то цифры достижимы. Именно с этого должно начинаться создание в столице Международного финансового центра. Что именно необходимо сделать, сегодня уже понятно. Москва уже конкурирует на рынке. Теперь государству осталось только обеспечить выполнение этих условий», — отмечает Денис Камышев.

В программе упомянут и большой для России вопрос — международные рейтинги. Стране не удастся попасть в число лидеров. В планах до 2020 года — войти в первую десятку мировых финансовых центров по рейтингам Global Financial Centers Index и Xinhua-Dow Jones International Financial Centers Development Index. Сейчас, к примеру, согласно рассчитываемому Z/Yen индексу Global Financial Centres Index, Москва занимает в 2013 году 65-е место. Столица сдала одну позицию, годом ранее было 64-е место.

Аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко считает, что планы пока выглядят слишком оптимистично. «Динамика последних лет демонстрирует некоторое падение торговых оборотов на Московской бирже (на фондовом рынке). Такая тенденция сложилась практически на всех развивающихся рынках из-за замедления основных мировых потребителей (США, Европа), что сразу отразилось на экспортно ориентированных странах (большинство развивающихся государств). Параллельно с этим процессом начался раунд количественного смягчения, который запустили основные центры ликвидности (ФРС, ЕЦБ, Банк Японии). Таким образом, денежные средства устремились к самым низко рискованным активам (государственные облигации США, Германии, Японии), а с развивающихся рынков наметился отток», — говорит Антон Сороко.

По мнению директора регионального направления рейтингового агентства «Эксперт РА» Владимира Горчакова, все зависит от того, о каком именно сегменте финансового рынка идет речь. Если говорить о рынке облигаций, то цифра в 1,8 трлн рублей выглядит вполне реальной. По размещению акций на внутреннем рынке прогноз, по мнению аналитика, явно завышен, так как сейчас наблюдается явная тенденция «переток» компаний на зарубежные финансовые рынки. Аналогичная ситуация и по объемам биржевой торговли. Объем торгов акциями на российских площадках (без учета репо) в 2012 году составил

около 11 млрд рублей. В 2011 году было почти 20 млрд рублей. «Так что сейчас наблюдается тенденция снижения объема торговли. Рост в 3,8 раза означает, что российский фондовый рынок должен совершить такой же „рынок“, как в начале 2000-х годов, что при текущей экономической конъюнктуре маловероятно», — полагает Владимир Горчаков.

Генеральный директор компании «Кредитный и финансовый консультант» Александр Гребенко пессимистичен. «Заявленные планы выглядят утопическими и воплощены не будут. Очередные словесные интервенции», — заявляет он.

**РЕГИОНЫ БЕЗ ШАНСОВ** Когда пять лет назад шла речь о формировании в России Международного финансового центра, активно поднимался вопрос подобных формирований в регионах. В этот раз громких заявлений на этот счет не делалось. По мнению аналитиков, в ближайшем будущем о появлении региональных центров и речи быть не может.

Потенциально в долгосрочной перспективе такие центры могут быть только в узко ограниченном числе регионов, к примеру, в Петербурге, Екатеринбурге или Казани. По мнению Владимира Горчакова, Петербург вполне способен брать на себя функции по биржевой торговле в отдельных сегментах. Уже сейчас действует Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа, основной специализацией которой являются нефть и нефтепродукты. По пути специализации на отдельных сегментах финансового рынка могут пойти и другие города России, но опять же их число крайне лимитировано.

По мнению Дениса Камышева, стремление регионов развивать финансовую инфраструктуру в любом случае оказывает положительное влияние. Но в действительности вряд ли стоит ожидать появления в российских городах региональных финансовых центров. «У регионов нет той лоббистской, в хорошем смысле, силы, которая есть у федерального центра», — отмечает эксперт. — Хотя у нас есть сильные регионы, такие как Санкт-Петербург, Калуга и Татарстан, которые имеют предпосылки развития финансового сектора».

Одна из концепций создания Международного финансового центра предлагает в качестве первого шага формирование финансового центра межрегионального уровня, который затем должен повысить свой статус. В этом смысле Москва могла бы стать межрегиональным центром для стран СНГ и некоторых государств Восточной Европы. Региональные центры в субъектах могли бы быть в данном случае дополнительной инфраструктурой. Но тут возникает вопрос о распылении усилий: при таком подходе есть вариант сценария «делаем все, но не делаем ничего».

Рано говорить о каких-либо региональных финансовых центрах, пока не сформировался основной, полагает Антон Сороко. Он уверен, что сначала следует добиться доминирования в своем макрорегионе, а потом уже дробить и создавать более удобную финансовую структуру. Владимир Горчаков уверен, что с учетом низкого развития финансового рынка России и экстерриториального характера его функционирования появятся региональные центры не скоро. ■

## МНЕНИЯ

## РЕГИОНЫ

**ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ**



Расположен в поселке  
Солнечное Курортного района,  
в 300 м от Финского залива.

Состоит из 52 частных  
резиденций HONKA  
современной архитектуры.

1,5 Га занимает концептуальная  
ландшафтно-парковая территория  
с живописным водоемом и бульварами.

Европейский уровень  
комфорта и организации  
жилой среды.

# ДИКИЙ ИМИДЖ

## ЦЕННОСТИ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ, ЛЕЖАЩИЕ В ОСНОВЕ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА, НЕ ПОЗВОЛЯЮТ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ РАЗВИВАТЬСЯ СТАБИЛЬНО И ВЕСТИ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ДОЛГОСРОЧНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ. ГОСУДАРСТВУ НЕОБХОДИМО ВЗЯТЬСЯ ЗА СОЗДАНИЕ УСЛОВИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДСКАЗУЕМОГО И ЧЕСТНОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ИНАЧЕ СТРАНУ ЖДЕТ ВЫМЫВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА.

АНТОН КИРСАНОВ

Западные страны в широком смысле этого слова начали открывать Россию и ее рынок сбыта в 1990-е годы. Тогда же они столкнулись с молодым российским капитализмом с не очень цивилизованным лицом. «Постарайтесь им понравиться. Если вам это удастся, то они будут подговаривать вас „обмануть систему“. Они больше вашего не любят жесткие инструкции. В этом отношении они очень похожи на итальянцев», — это советы для западных бизнесменов британского социолога Ричарда Льюиса, опубликованные в 1996 году в книге «Деловые культуры».

С тех пор бизнес «повзрослел», обрел вес, стал более зрелым. Но доверия к нему со стороны большинства мировых компаний не прибавилось. На Западе российский капитализм по-прежнему принято считать диким, экспансивным, не слишком социально ответственным и ориентирующимся на очень высокую норму прибыли.

### ДОМА ХОРОШО, А ЗА ГРАНИЦЕЙ ЛУЧШЕ

В целом это действительно так, соглашаются российские эксперты и предприниматели. «Особенности современного российского бизнес-менталитета — отношение к бизнесу не как к вечному, стабильному, передаваемому от отцов к детям и внукам повседневному труду, сложному, но интересному, а как к возможности „захватить“, быстро заработать прибыль, „наварить“, и спрятать это подальше — в том числе и от государства», — говорит независимый директор, член совета директоров холдинга «Российские мясопродукты» Ольга Севастьянова.

К аналогичному мнению пришли все опрошенные ВГ эксперты. Причины такого поведения предпринимателей участники рынка видят и в исторической подоплеке — в российском бизнесе нет традиций, как таковому рынку и понятию частной собственности в стране всего чуть более двадцати лет. До сих пор в городах соседствуют и компании, работающие по «волчьим законам» и «понятиям» 1990-х, и крупные корпорации, перешедшие на международные стандарты и технологии ведения бизнеса. Еще одна причина — в недостаточной распространенности бизнес-образования. И третья — в сложившейся законодательной и финансовой системе.

«Основная особенность российского менталитета в бизнесе — это отсутствие долгосрочного планирования. Происходит это из-за общего ощущения нестабильности бизнес-климата в России и из-за отсутствия возможности получить длинные деньги — инвестиции, кредиты», — говорит генеральный директор группы компаний «Корус Консалтинг» Александр Семенов. По его словам, инвестиционные ожидания потребителей услуг IT-консалтинга и системной интеграции ограничиваются все-



В РОССИЙСКОМ БИЗНЕСЕ НЕТ ТРАДИЦИЙ, КАК ТАКОВОМУ РЫНКУ И ПОНЯТИЮ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СТРАНЕ ВСЕГО ЧУТЬ БОЛЕЕ ДВАДЦАТИ ЛЕТ

го двумя-тремя годами. «Никто не готов строить планы на более длительный период», — добавляет Александр Семенов.

Такая «особенность» приводит к самым плачевным результатам для экономики — долгосрочные проекты по обновлению и модернизации производственных фондов предприятий практически не проводятся. Самые крупные инвестпроекты последних лет в своем большинстве связаны с энергетикой — это строительство нефте- и газопроводов, комплексов по переработке нефти, а также электростанций. В пример можно взять строительство «Газпромом» газопровода Сахалин — Владивосток стоимостью \$15,6 млрд, или ЛАЭС-2 — проекта «Росатома» с объемом инвестиций в \$4,6 млрд. Ориентируясь на задачу во что бы то ни стало сохранить заработанное, предприниматели выводят капитал за границу. По статистике Центробанка, чистый отток капитала из РФ за прошлый год составил \$56,8 млрд, в 2011 году — \$80,5 млрд.

**РУССКАЯ БИЗНЕС-РУЛЕТКА** В ответ на недоверие и обвинение в «дикости» со стороны мировых компаний в России развилась идея того, что на Западе российские компании дискриминируют и препятствуют их выходу на международный рынок. В частности, об ущемлении в правах российского бизнеса не раз заявлял Владимир Путин. В 2009 году сорвалась одна из крупнейших сделок по покупке канадско-российским консорциумом Magna-Сбербанк контрольного пакета

Orel за €500 млн. Как поясняли тогда — по политическому решению.

Однако сделки срываются не только из-за механизмов ограничения внутренних рынков или политики, но и просто из-за недопонимания. Такой статистики, к сожалению, нет. «По своему опыту могу сказать, что значительное число международных сделок срывается из-за отсутствия взаимопонимания сторон, — говорит управляющий партнер iNTG Людмила Мургулец. — Я много работала с иностранными партнерами, американскими, немецкими, английскими. И ситуации непонимания возникали очень часто».

Виною тому — глубокие культурные различия России со своими соседями. В отличие от североамериканских стран российский бизнес строится на личных отношениях. Традиционное недоверие и осторожность, характерные для отечественных бизнесменов, можно преодолеть, только вызвав уважение и расположение другой стороны, говорят эксперты.

«Российские бизнесмены очень часто не следуют договоренностям, — говорит Людмила Мургулец. — Основная проблема таится в непрозрачной коммуникации. Россияне не всегда ставят в известность другую сторону об изменениях в проекте, поступлении новой информации, зачастую просто из боязни стать „плохими учениками“ и „получить двойку“. В результате к российскому бизнесу возникает недоверие».

Для европейцев российский бизнес непредсказуем и необязателен. В России

крайне сложно получить какой-либо отчет или информацию к установленному дедлайну. Кроме того, в российских компаниях чаще распространены «авральные» методы работы. А их структура отличается от западных — зачастую полномочия по принятию решений всецело находятся в руках владельца бизнеса или генерального директора. В результате возникают парадоксальные ситуации, когда переговоры ведутся с одним человеком, а решение о сделке принимает совсем другой.

В том числе, российский бизнес аккумулирует в себе черты, характерные для азиатского региона. «Во многих компаниях не принято уходить домой раньше начальника, а объем выполняемых сотрудниками функций определяется не должностной инструкцией, а указаниями руководства и сложившейся практикой, — поясняет исполнительный директор СПИБА Карина Хабачева. — При этом сотрудник не может отказаться от задач, которые не входят в его обязанности, и может доделывать работу даже дома».

### ВЗГЛЯД ИЗВНЕ

Согласно зарубежным исследованиям национальный характер россиян также не особенно располагает к ведению бизнеса. Одну из самых авторитетных этнометрических работ в начале 1980-х годов создал нидерландский социолог Герт Хофстеде. Он «оцифровал» культурные особенности около 40 стран. Для каждого государства исследователь выставил собственные баллы по пяти шкалам: это дистанция власти — подчинение или неприятие авторитетов и уважение к капиталу и силе, избегание неопределенности — способность жить и действовать в ситуации риска и неизвестности, индивидуализм и маскулинность культуры — жесткость распределения социальных ролей, а также культ успеха. Пятая шкала — долгосрочность ориентации, длительность горизонтов планирования.

Легко предсказать, что в странах — оплотах капитализма (Великобритании и США) уровень индивидуализма оказался зашкаливающим — 89 и 91 балл и сопряженным с ориентацией на успех — 66 и 62 балла. А кроме того, англосаксонской культуре оказалась свойственна сравнительно невысокая дистанция власти, склонность к работе в условиях неопределенности и не слишком далекий горизонт планирования. У Китая и Японии, что также неудивительно, ориентация на успех оказалась еще более сильной — 66 и 95 баллов, уровень индивидуализма — ниже — 20 и 46, а горизонты планирования — очень длительными (80 и 112 баллов).

Казалось бы, Россия, зажата между Европой и Азией, должна была продемонстрировать некий средний «евроазиатский» результат. → 46

ВИД ИЗ КВАРТИР ДОМА НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ «ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА»

Жизнь  
в стиле  
RBI



## ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА

ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ



- Trade-in
- 7% скидка при 100% оплате
- Ипотека
- Рассрочка 0%



## АЛЕКСАНДРИЯ

ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
НОВГОРОДСКАЯ УЛ., 23

Дом построен



**Дополнительная скидка  
для каждого члена семьи**

- Trade-in
- 7% скидка при 100% оплате
- Ипотека
- Квартиры от 110 тыс. руб. /м<sup>2</sup>

RBI

*The art of real estate*

Тел: (812) **320 7676** [rbi.ru](http://rbi.ru)

20 ЛЕТ РАБОТЫ. 58 ПОСТРОЕННЫХ ДОМОВ  
**ХОЛДИНГ RBI**  
ОСНОВАН В 1993 Г.

44 → Но на деле российский менталитет, согласно исследованию, оказался ближе культуре Португалии, Мексики и даже Бразилии, нежели ближайших соседей. Показатели индивидуализма и стремления к успеху в нашей стране, по Хофстеде, оказались ниже среднего — 39 и 36 баллов, а вот дистанция власти и избегание неопределенности — наоборот, рекордно высокими (93 и 95 баллов). Получается, культурных предпосылок для создания и развития бизнеса в России немного — инициативность невысока, желания рисковать нет, а вместо индивидуального стремления к успеху — ценность взаимоотношений и коллективного блага. Для выращивания демократии и отказа от иерархических корпоративных структур, по мнению голландца, российская почва также пока не годится — слишком высока в России дистанция власти.

**ГОЛОД И ТОСКА** И все-таки повода для уныния нет, считают эксперты. Как показывает пример Англии, Китая и, скажем, Израиля, успешными могут быть самые разные культурные модели. У российско-го бизнеса есть и сильные стороны. Это стремление к творческому самовыражению в труде, изобретательность, широта взглядов, принятие культурного многообразия, стремление к справедливости для всех, перечисляют эксперты.

Россияне готовы много работать, если не для достижения личного успеха, то для поддержания потребностей своей семьи. «Россияне мотивированы сильнее, чем европейцы, им нужно добиться за 30 лет того, чего европейцы добивались несколькими поколениями, — считает партнер компании London Real Invest Игорь Горский. — Кроме того, в менталитете русского человека заложена пылкость, стремление познать все новое. А также некая бесшабашность: мы не боимся трудностей и умеем добиваться поставленных целей, несмотря ни на что. Поэтому я думаю, что с учетом внесения некоторых корректировок российский менталитет сегодня способен генерировать эффективную экономику».

Главное — это выстраивать культуру ведения бизнеса, опираясь на понимание собственных слабых и сильных сторон, считают эксперты. Хотя даже не так. Главное — это целенаправленно выстраивать культуру ведения бизнеса, основанную на законности, стабильности законодательства, честной конкуренции и защищенности капитала. Запрос на это снизу уже есть, считают эксперты.

«Наш бизнес истосковался по порядочности, чести, принципам, которые и должны лежать в основе предпринимательства и здорового общества, — говорит основатель и директор Института коучинга Александр Савкин. — Чувствуется „голод“ по понятным правилам игры, законности. Страх, что в любой момент к человеку могут прийти и все забрать, витающие в воздухе „братковские“ понятия, как ржавчина, разъедают атмосферу ведения бизнеса в стране».

И только следующими пунктами после формирования этих базовых условий предприниматели называют программы государственной поддержки бизнеса и появление возможности строить успешный бизнес без связи с государством и заказчиками в государственном секторе. Если есть цель создания устойчивого и конкурентоспособного отечественного рынка, конечно. ■

# НАКОПИТЬ НА ПЕНСИЮ

## В РОССИИ, ГДЕ ВОПРОС РАЗМЕРА ПЕНСИЙ ВСЕГДА БЫЛ ОЧЕНЬ БОЛЕЗНЕННЫМ, СЕЙЧАС ДЕЙСТВУЕТ СТРАТЕГИЯ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ. В ЧЕМ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ЕЕ СУТЬ И ЧТО ОНА СУЛИТ БУДУЩИМ ПЕНСИОНЕРАМ, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ВЛАДА ГАСНИКОВА.

Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы РФ была утверждена президентом 7 мая 2012 года. Разрабатывалась она Министерством труда и социальной защиты (Минтруда) совместно с пенсионным фондом РФ (ПФРФ).

Основной задачей реформирования пенсионной системы создатели стратегии называют достижение двух целей: социально приемлемый размер пенсий и долгосрочную финансовую устойчивость пенсионной системы. Как поясняют в ПФРФ, реформа также призвана обеспечить адекватный уровень страховой нагрузки на работодателей с тарифом, единым для всех категорий страхователей; баланс между размером пенсий с источниками их финансирования; приемлемый уровень пенсий для среднего класса за счет участия в корпоративных и частных пенсионных системах; повышение эффективности накопительной составляющей пенсионной системы.

Стратегия предусматривает реализацию в России трехуровневой модели финансирования пенсий. Во-первых, это трудовая, или государственная пенсия, которая формируется за счет страховых взносов и межбюджетных трансфертов из федерального бюджета. Во-вторых, корпоративная пенсия, которая создается работодателем при возможном участии работника на основании индивидуального или коллективного трудового договора, либо отраслевого тарифного соглашения. В-третьих, частная (негосударственная) пенсия, которая формируется самим работником за счет собственных добровольных взносов.

**НА ПЕНСИЮ ПО ЭТАПАМ** Планируется, что стратегия долгосрочного развития пенсионной системы РФ будет реализована в три этапа. Первый этап, который намечен на 2013–2014 годы, начался с 1 января этого года: с этого дня изменился тариф обязательного пенсионного страхования для самозанятого населения. На первом этапе вводится дополнительный тариф для работодателей в отношении сотрудников, работающих на вредных производствах, и тех специалистов, кому положена пенсия по выслуге лет. Дополнительный тариф для таких работодателей — в зависимости от специализации их сотрудников — составляет 2–4% от их оклада.

Также на первом этапе реформы государство предоставляет будущим пенсионерам возможность выбора соотношения размеров страховой и накопительной частей будущей трудовой пенсии в рамках обязательного пенсионного страхования. До конца 2013 года Минтруда обещает разработать новую пенсионную формулу: по ней размер будущих пенсий будет четко зависеть от страхового стажа и размера заработка.

На втором этапе, который придется на 2014–2015 годы, будут создаваться правовые основы существования корпоративных пенсионных систем, будет совершенствоваться система учета граждан в сфере обязательного пенсионного страхования. На это время запланирован и пересмотр системы досрочных пенсий.

На 2016–2030 годы намечен третий этап реформы. Как сообщают в ПФРФ, в долгосрочной перспективе государство займется более глобальными вопросами и уточнением условий пенсионной системы, которая должна сформироваться к этому времени.

По данным Минтруда, с 1 апреля средняя по стране социальная пенсия составляет 6 тыс. рублей в месяц, по инвалидности — 6,65 тыс. рублей, трудовая пенсия — 10,2 тыс. рублей, по старости — 10,64 тыс. рублей. Самая большая средняя пенсия у участников Великой Отечественной войны, и составляет она целых 24,6 тыс. рублей. Рост пенсий с 1 апреля составил от 107 до 669 рублей в зависимости от повода выплаты пенсии.

Как сообщают в Пенсионном фонде, реформа позволит в 2030-е годы увеличить пенсию до трех прожиточных минимумов пенсионера (в 2013 году составляет 6,1 тыс. рублей) «с последующим прогрессивным увеличением данного показателя». При этом, замечают в пресс-службе ПФРФ, индивидуальный коэффициент замещения (отношение среднего размера пенсии к средней начисленной заработной плате) с учетом дополнительных корпоративных и индивидуальных форм накоплений может достигнуть 47–50%.

Бюджет Пенсионного фонда на 2013 год составляет по доходам 6,2 трлн рублей, по расходам 6 трлн рублей. Однако в ПФРФ подчеркивают, что не все расходы бюджета приходится на выплаты пенсий. «Часть средств идут на реализацию специальных программ — это материнский капитал, социальные пенсии, пенсии по государственному пенсионному обеспечению, софинансирование взносов. То есть Пенсионный фонд выступает как касса, оплачивая социальные обязательства государства», — говорят в пресс-службе компании.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», номинально ПФРФ профицитен, но этот профицит достигается за счет перечислений из федерального бюджета. В 2012 году общий объем перечислений составил 2,8 трлн рублей, из них на обеспечение сбалансированности бюджета ПФРФ пошло 1 трлн рублей (в 2011 году — 0,9 трлн рублей). При этом ВВП РФ в 2011 и 2012 году составлял около 60 трлн рублей, то есть перечисления в бюджет Пенсионного фонда достаточно ощутимы для государства.

**В СВОБОДНОМ ПОРЯДКЕ** Предыдущая пенсионная реформа, первая в современной России, состоялась в 2002 году. Тогда результатом реформы стало введение накопительной части пенсии, изменение пенсионной формулы и порядка расчета пенсионных прав, снижены тарифы страховых взносов, проведена валоризация, отчитываются в Пенсионном фонде.

Кстати, одна из бывших сотрудниц районного Пенсионного фонда Санкт-Петербурга рассказывала корреспонденту ВГ несколько лет назад, что ни она, ни ее коллеги, не понимали механизма валоризации и пересчитывали пенсию в произвольной форме. Некоторые пенсионеры обращались к ним с требованием еще раз пересмотреть размер их пособия, однако многие из клиентов этого Пенсионного фонда так и не узнали, что пересчет их пенсий производился в свободном порядке.

Генеральный директор ООО «Управляющая компания „Капиталь“» Вадим Сосков, вспоминает, что в ходе подготовки реформы десятилетней давности ее авторы хотели, чтобы на счет каждого застрахованного гражданина попадало как можно больше средств. «Но в то время отечественная экономика развивалась бурными темпами. Поэтому даже самые консервативные портфели показывали доходность 15–20 процентов. При этом все понимали, что и кризисы случаются, но не думали, что доходности пенсионных накоплений могут быть не очень высокими. Но мировой опыт показывает, что доходности на пенсионном рынке считаются вполне нормальными, если они чуть обгоняют инфляцию. Например, на американском пенсионном рынке в то время управляющие компании зарабатывали 6–7 процентов годовых при уровне инфляции 2,8–3 процента, и это считалось идеальным. Соответственно, когда наш рынок пришел в состояние, при котором управляющие компании лишь немного опережали по доходности уровень инфляции, это почему-то стало восприниматься с удивлением», — говорит господин Сосков.

Исполнительный директор НПФ «ВТБ Пенсионный фонд» Лариса Горчаковская считает, что в 2002 году не были созданы механизмы для эффективной работы накопительного компонента в части обеспечения сохранности и доходности пенсионных средств. Сейчас эти вопросы решаются: разработан законопроект «О страховании пенсионных накоплений», готовятся предложения по расширению списка инструментов, разрешенных для инвестирования средств пенсионных накоплений.

«Наличие накопительного компонента в пенсионной системе стимулирует к увеличению доли официальных зарплат, и как следствие — к активному развитию рынка труда. → 8

**RX 270**

**LEXUS**

# EXPERT SPECIAL EDITION\*

**2 066 000 РУБЛЕЙ**



При поддержке  
ООО «Тойота Мотор»  
Служба клиентской поддержки:  
**8 800 200 38 83**  
[www.lexus.ru](http://www.lexus.ru)

**ЛЕКСУС-ПРИМОРСКИЙ**  
СПБ, УЛ. ШКОЛЬНАЯ, 98А  
**(812) 336 58 88** | [WWW.LEXUSCENTER.RU](http://WWW.LEXUSCENTER.RU)



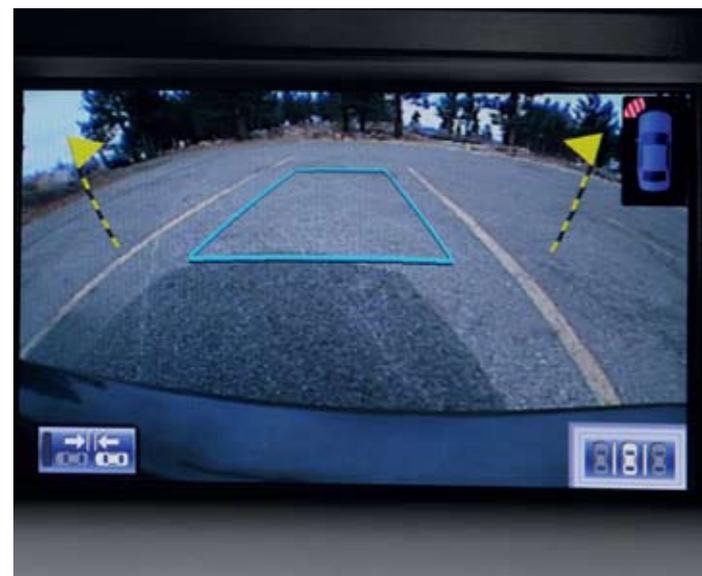
ИАТ Премиум



Джойстик Remote Touch («Ремоут Тач») на центральной консоли



Цветной жидкокристаллический дисплей 8 дюймов, навигационная система



Камера заднего вида с динамической разметкой

\* Специальная комплектация «Эксперт». Подробности в отделе продаж.

46 → Пенсионные деньги — длинные, и частая трансформация пенсионной системы не только бессмысленна, но и вредна. Это все равно, что посадить яблоню, подождать два года и сказать: „Что-то яблок нет, давайте вместо нее грушу посадим“ — и так несколько раз подряд», — сравнивает госпожа Горчаковская.

Первый заместитель исполнительного директора НПФ «Благополучие» Максим Элик полагает, что реформа 2002 года решила главную задачу, которая перед ней была поставлена: она дала гражданам реальные и эффективные инструменты для формирования собственных пенсионных накоплений. «Основным из них стала накопительная часть пенсии, которой гражданин может управлять и передавать по наследству. При грамотном выборе управляющего средствами пенсионных накоплений эту часть пенсии можно приумножить, в том числе, благодаря участию в программе государственного софинансирования пенсий. Другой масштабной и очень важной целью реформы было изменение отношения россиян к собственному пенсионному обеспечению — от патерналистского к ответственному и активному. Такие задачи не решаются за десять лет, но положительные сдвиги в этом направлении определенно произошли: уже более 20 млн наших сограждан перевели накопительную часть своей будущей трудовой пенсии в негосударственные пенсионные фонды», — говорит господин Элик.

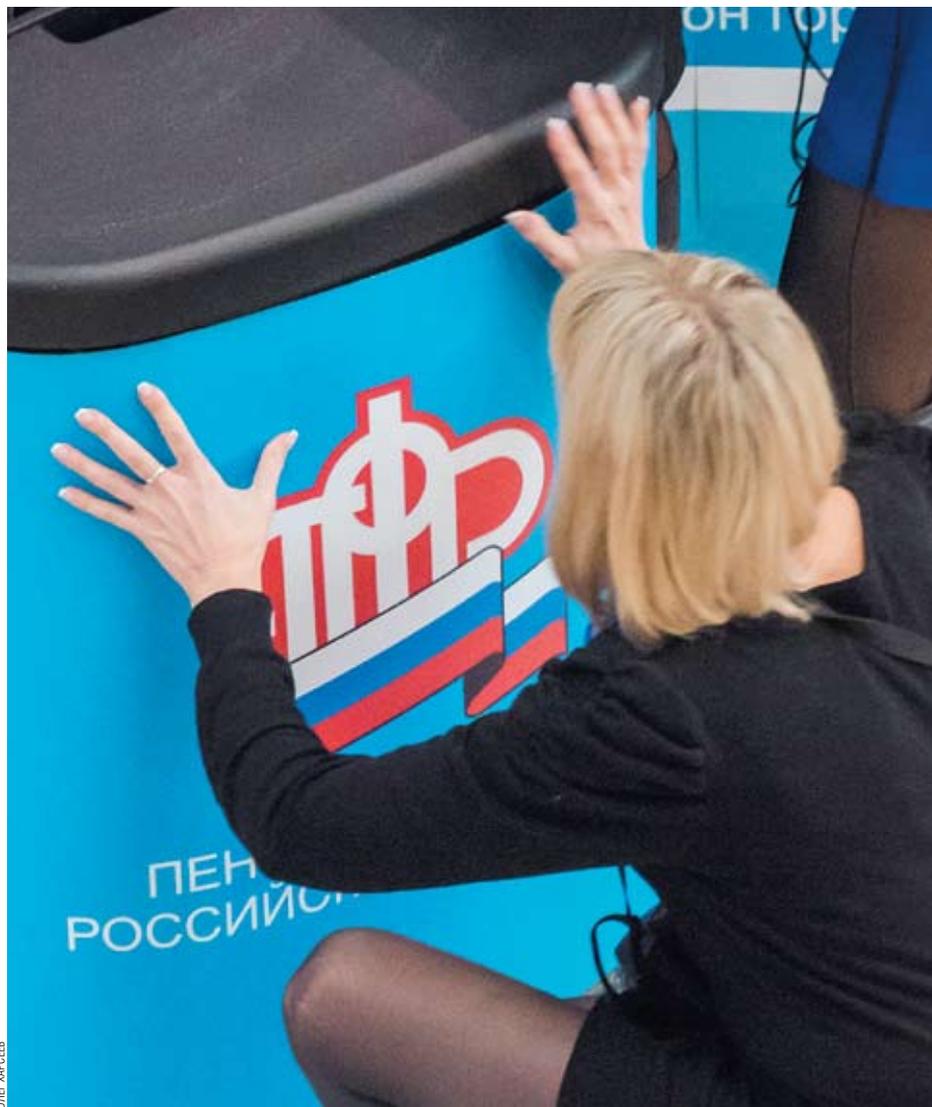
## НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОНКУРЕНТЫ

Согласно статистике ПФРФ, свои пенсионные накопления государственной управляющей компании «Внешэкономбанк» (ВЭБ) доверили 56,5 млн граждан, негосударственным пенсионным фондам (НПФ) — почти 20 млн россиян, частным управляющим компаниям — 549 тыс. человек. «Говорить, что это выгодно или нет, нельзя, потому что ПФРФ, в отличие от негосударственных пенсионных фондов, — это не бизнес-структура. Мы не конкурируем с НПФ, вся прибыль от размещения временно свободных средств у нас разносится по лицевым счетам граждан, тем самым приумножая их будущую пенсию», — говорят в Пенсионном фонде. По данным ПФРФ, ежегодно в НПФ переходит несколько миллионов человек, что свидетельствует о том, что все больше россиян сознательно принимают решение насчет своей будущей пенсии.

Однако Павел Митрофанов, руководитель отдела корпоративных и инвестиционных рейтингов «Эксперт РА», замечает, что ПФРФ вполне заинтересован в конкуренции с НПФ. «ПФРФ выгоднее, чтобы свои пенсионные накопления люди доверяли ему: как и негосударственные фонды, он может пользоваться долей дохода от инвестирования пенсионных средств для обеспечения собственной деятельности», — говорит господин Митрофанов.

Основными преимуществами НПФ аналитики называют большее число возможностей инвестирования, а значит, потенциально более высокий инвестиционный доход, большую прозрачность и клиентоориентированность.

Преимуществами ПФРФ являются более консервативный подход ВЭБ к инвестированию, который может обеспечить более высокую доходность, чем НПФ, которые придерживаются более агрессивных стратегий и потому могут столкнуться с убытками. «Деньги находятся в государ-



НЕАКТИВНОЕ УЧАСТИЕ РОССИЯН В ПРОГРАММЕ СОФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕНСИЙ АНАЛИТИКИ СВЯЗЫВАЮТ СО СВОЙСТВЕННОЙ РОССИЙСКОМУ МЕНТАЛИТЕТУ ПРИВЫЧКОЙ «ДОЛГО ЗАПРЯГАТЬ, НО БЫСТРО ЕХАТЬ»

ственной структуре, поэтому риски их сохранности и возвратности воспринимаются людьми как минимальные. К тому же нет необходимости делать выбор и оценивать преимущества и риски тех или иных НПФ или УК», — перечисляет плюсы ПФРФ Павел Митрофанов.

Лариса Горчаковская констатирует, что за 2012 год общий объем пенсионных накоплений в управлении НПФ увеличился на 70%, до 670 млрд рублей, а в целом пенсионные активы фондов (пенсионные накопления и резервы) превысили 1,4 трлн рублей. «И эта сумма из года в год растет, причем с учетом инвестиционного дохода. Это серьезный ресурс для развития экономики страны», — говорит госпожа Горчаковская.

## УНИКАЛЬНАЯ НЕУСПЕШНАЯ ПРОГРАММА

В России действует программа государственного софинансирования пенсии, участники которой в течение десяти лет будут получать от государства поддержку в объеме собственных удвоенных добровольных взносов. По данным ПФРФ, на сегодняшний день участниками программы являются более 11,9 млн человек, всего поступило дополнительных страховых взносов 1,7 млрд рублей. Вступить в программу госсофинансирования пенсии можно до 1 октября 2013 года, внося единоразово не менее 2 тыс. рублей.

Елена Хромова, партнер BDO в России, считает, что программа не оправдала ожиданий, поскольку реально в ней участвует небольшая доля работающего населения. «Таким образом, массового притока средств в пенсионный фонд не произо-

шло. По поводу ожиданий вкладчиков можно сказать, что потенциальная прибавка к пенсии для участников программы не будет очень существенной и составит в реальном выражении лишь несколько сотен рублей», — прогнозирует госпожа Хромова.

Лариса Горчаковская признает невысокую активность клиентов в вопросе участия в программе софинансирования пенсии, однако замечает, что участие в ней обеспечит существенную прибавку к пенсии — при условии десятилетнего участия в программе пенсионер может получить от государства до 120 тыс. рублей на свой пенсионный счет от государства.

Максим Элик называет программу софинансирования пенсии уникальной и не имеющей аналогов в мире. «За десять лет гражданин может накопить 240 тыс. рублей, из которых половину, можно сказать, дарит государство. Плюс доход, который обеспечивает управляющий пенсионными накоплениями. То есть гражданин, участвующий в программе, получает по своим средствам гарантированную доходность свыше ста процентов — такие условия не может предложить ни один другой финансовый институт. Я надеюсь, что государство все-таки примет решение продлить программу, ведь у нее огромный потенциал, и, на мой взгляд, единственный недостаток, который необходимо исправить — недостаточная информационная поддержка», — говорит господин Элик.

По оценке Павла Митрофанова из агентства «Эксперт РА», важность программы софинансирования заключается в том, что она стимулирует людей участво-

вать в формировании своего пенсионного капитала, а не просто ожидать какой-то компенсации от государства в рамках распределительной системы. «Сколь бы удачной ни была конъюнктура цен на нефть, распределительная система не сможет бесконечно расти в силу повышения демографической нагрузки на трудоспособное население», — поясняет господин Митрофанов.

Вадим Сосков видит одной из причин неактивного участия россиян в программе софинансирования пенсий свойственное нашему менталитету «долго запрягать, но быстро ехать». «Я уверен, что за оставшееся время мы станем свидетелями быстрого роста числа участников программы софинансирования», — говорит господин Сосков.

## БОЛЕЗНЕННЫЙ ВОПРОС

Эксперты согласны с тем, что пенсионная система нуждается в серьезном пересмотре: распределительная система формирования пенсий при резко сокращающемся числе работающих граждан и росте числа пенсионеров обречена на крах.

«Сейчас Минтруда разработал формулу, которая призвана оставить распределительную систему эффективной — хотя бы на ближайшие 10–15 лет. Отсюда — и увеличение минимальной суммы зарплат, с которой будут взиматься взносы в пенсионную систему до 2,3 среднегодовой зарплаты; отсюда же — и увеличение страховых взносов с индивидуальных предпринимателей; отсюда же — и правильное размышление о необходимости „обеления“ зарплат. Вариант Минтруда откладывает решение проблемы на какое-то время, полностью не устраняя причину болезни пенсионной системы. Мы можем еще „пересидеть“ в распределительной системе с новой формулой 10–15 лет. Но потом будут возникать все те же проблемы — отсутствие средств для выплат пенсионерам. И тогда государство будет вынуждено менять денежную составляющую тех самых условных единиц коэффициента, которая есть в предлагаемой пенсионной формуле. В результате, если бюджет будет полон, то и выплаты людям, выходящим на пенсию, будут больше. А если в бюджете будет дефицит, то, естественно, пенсии будут урезаться. Поэтому распределительная система может быть эффективной для государства, но не всегда справедливой при одних и тех же условиях для пенсионеров», — рассуждает Вадим Сосков из УК «Капиталь».

Лариса Горчаковская согласна с тем, что в условиях дефицитного бюджета правительству приходится искать пути решения проблемы и изыскивать средства на финансирование пенсионной системы.

«Но подходить к этому надо взвешенно, учитывая демографические, экономические и социальные факторы. Частое изменение правил игры не позволяет гражданам формировать долгосрочные стратегии и приучает к тому, что копить на пенсию бессмысленно. Это влечет снижение доверия к системе. А негосударственные пенсионные фонды формировали его годами, создавая необходимую инфраструктуру и привлекая клиентов. Реформируя пенсионную систему, важно принимать во внимание, что в обществе достаточно болезненно воспринимаются любые попытки принять в этой сфере непопулярные меры», — подчеркивает эксперт. ■



ценить прошлое  
любить настоящее  
строить будущее

# РОССИЙСКИЕ ВУЗЫ ВЫХОДЯТ В МИР

В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И РОССИЙСКОГО ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО КРИЗИСА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ВУЗЫ ОКАЗАЛИСЬ ПЕРЕД ОЧЕВИДНЫМ ФАКТОМ: ДАЛЬНЕЙШЕЕ ИГНОРИРОВАНИЕ ВСЕМИРНОЙ КОНКУРЕНЦИИ ЗА САМЫХ ТАЛАНТЛИВЫХ И ОБЕСПЕЧЕННЫХ СТУДЕНТОВ ПРИВЕДЕТ К ОКОНЧАТЕЛЬНОЙ ПОТЕРЕ РОССИЙСКИМ ОБРАЗОВАНИЕМ БЫЛЫХ ВЕДУЩИХ ПОЗИЦИЙ. АНТОН КИРСАНОВ

Российская система образования становится все менее изолированной. Двадцать два года назад с падением СССР россияне получили возможность обучаться за рубежом. В 2003 году в европейское пространство высшего образования за ними вошли российские вузы, вступив в Болонский процесс. А в прошлом году Россия стала членом ВТО, окончательно сняв преграды для прихода иностранных поставщиков образовательных услуг на отечественный рынок.

«Российский рынок образования ограничен только языковым барьером выпускников школ, — говорит Артем Менумеров, представитель в России хельсинкского Metropolia University. — Глобальный рынок высшего образования — англоязычный. С развитием новых технологий, таких как массовые открытые онлайн-курсы, он становится все более доступным вне зависимости от места пребывания студента». Уже сейчас ближайшие к Петербургу финские университеты — Лаппенрантский технологический, Сайменский университет прикладных наук в значительной степени ориентированы на Россию. По словам Артема Менумерова, объем расходов на обучение в Финляндии сопоставим с расходами иногородних студентов петербургских вузов.

В свою очередь, российские вузы также все активнее привлекают иностранцев. За последние десять лет на волне общемирового роста числа студентов, получающих высшее образование вне родины прием иностранцев в отечественных университетах вырос почти в три раза. Если в 2001 году Росстат насчитал 60,7 тыс. таких обучающихся, то в 2011 году — 177,7 тыс. Благо резервы для привлечения студентов извне появляются — количество выпускников школ год от года снижается, а правительство взяло курс на сокращение бюджетных мест и финансирования вузов.

Основной рынок, за который борются российские университеты, — учащиеся из СНГ и стран Балтии (около двух третей студентов-иностранцев), Азиатского региона (28%) и Африки (6%), русскоговорящие или готовые освоить русский язык. Сеть филиалов отечественных вузов раскинута практически по всем бывшим советским республикам. Филиалы МГУ открыты в Астане, Ташкенте, Севастополе. Петербургский гуманитарный университет профсоюзов обучает студентов в Алма-Ате и Севастополе, а Институт внешнеэкономических связей, экономики и права — в Ереване и Баку.

По данным НИУ ВШЭ, иностранцы составляют около 2% от общей численности студентов в России. Для сравнения: в Великобритании иностранцем является каждый пятый студент, в Германии, Франции и Канаде — каждый десятый. С финансовой точки зрения доля России также невелика. По оценке экспертов, объем



ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕСЯТЬ ЛЕТ ПРИЕМ ИНОСТРАНЦЕВ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УНИВЕРСИТЕТАХ ВЫРОС ПОЧТИ В ТРИ РАЗА

международного рынка услуг высшего профессионального образования составляет 60–90 млрд рублей. Около 35% от этой суммы ежегодно поступает в бюджеты американских университетов, 32,3% студенты оставляют в ЕС и более 16% — в Австралии и Новой Зеландии, говорится в отчете ВТО. На Россию приходится только около 0,5% этих средств.

**ОБРАЗОВАНИЕ ПУСТИЛОСЬ ВДОГОНКУ** Крупнейшие вузы уже осознали необходимость конкурировать с западными университетами и делают попытки привлечения европейских студентов. В СПбГУ учатся студенты из Голландии, Австрии, Италии, Германии. Совместно с европейскими университетами в вузе запускают магистерские программы, приглашают светил мировой науки, разрабатывают курсы на английском языке, а преподавателей — направляют на стажировки за границу. Аналогичная ситуация — в Политехническом университете. В нем запущено уже семь магистерских программ на английском языке с возможностью частичного обучения в партнерских европейских и азиатских вузах.

«В нашу контрактную магистратуру уже поступают выпускники бакалавриата из Финляндии и Канады, владеющие русским, — рассказывает декан инженерно-строительного факультета Санкт-Петербургского государственного политехнического университета Николай Ватин. — Кроме того, мы разрабатываем образовательные программы на английском языке, а прошлым летом запустили проект летней бизнес-школы. На него записалось 12 студентов из Германии».

Кроме того, на инженерно-строительном факультете Политеха ужесточили тре-

бования к знанию английского языка — теперь он преподается в течение всего срока обучения, а каждая публичная защита работы включает в себя часть материалов, доклад по которым ведется на английском. На двух языках проходит и дискуссия преподавателей со студентами. К преподавателям требования не менее строгие. «Если человек не знает язык совсем, наверное, нам такой преподаватель не нужен. Сейчас у нас идет естественная селекция», — говорит Николай Ватин.

«Современные технологии образования присутствуют в российской системе, но в зачаточном состоянии, — говорит Артем Менумеров. — Мир быстро уходит от традиционной логики построения образовательного процесса в направлении персонализации программ, гибких электронных курсов, сетевых и проектных форм обучения». В ведущих мировых университетах отказываются от классического надиктовывания лекций. Наличие у каждого студента гаджетов с постоянным доступом в интернет позволяет преподавателю выйти из роли лектора и учиться вместе с аудиторией в интерактивном режиме. Для внедрения современных методик обучения необходимо направлять российских профессоров в лучшие мировые вузы, а появившийся российский опыт — анализировать и тиражировать. Гонка образовательных методик аналогична технологическому прогрессу в электронике, и отказ от участия в ней постоянно увеличивает разрыв между университетами, полагает Артем Менумеров.

«В российских вузах возникло серьезное противоречие в системе стимулирования, которое мешает их развитию», — считает Виктор Тимченко, доцент кафедры управления образованием факультета

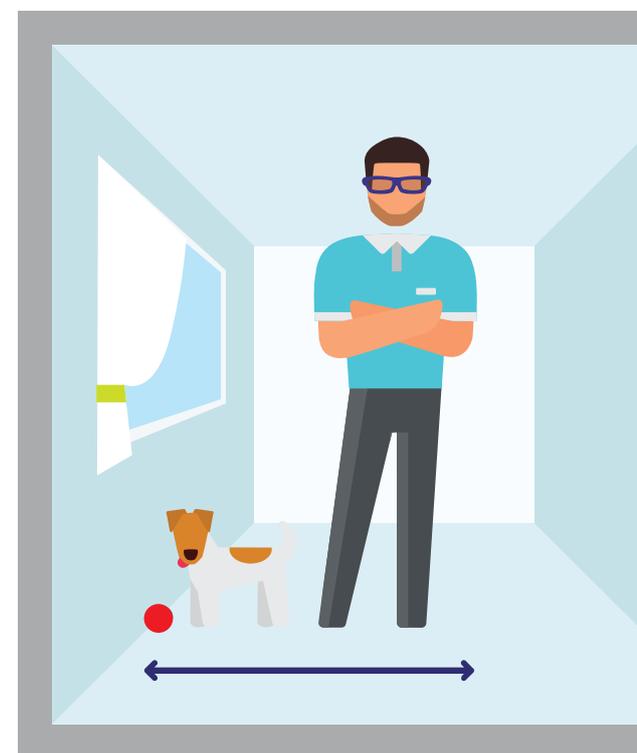
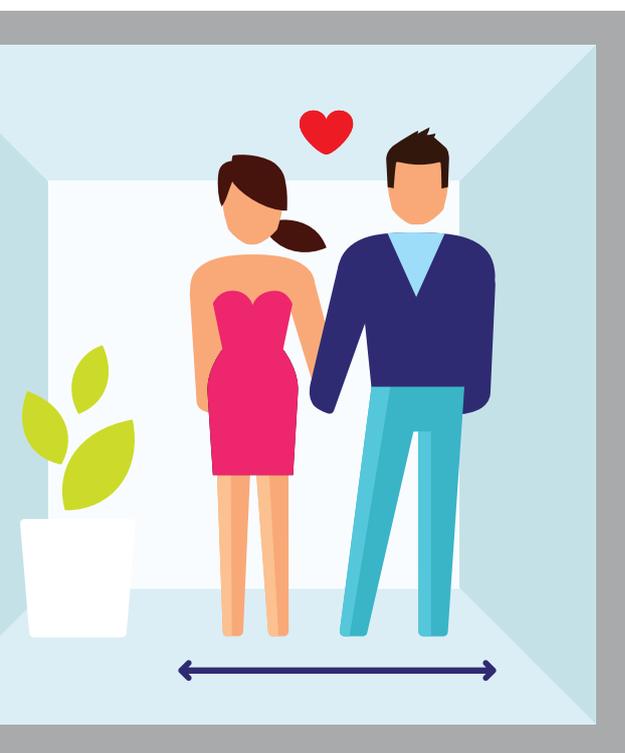
управления РГПУ им. А. И. Герцена. Новая система оплаты труда предполагает, что преподаватели получают значительную часть своего дохода, участвуя во внебюджетных образовательных программах и научно-исследовательских проектах. Но в реальных условиях это не так просто — для этого нужно организовать участие в конкурсах, разработать привлекательные образовательные программы, профессионально продвигать и бренд университета, и конкретные научно-образовательные услуги. «Это сложно, дано не каждому, да и специальных знаний у педагогов нет; поэтому они идут по пути наименьшего сопротивления — бегают по нескольким вузам, зарабатывая достойную зарплату, но расплывая при этом свой творческий потенциал и нанося ущерб качеству образования, — говорит Виктор Тимченко. — Администрация подавляющего большинства вузов не справляется с ситуацией, потому что не умеет управлять корпоративной идентичностью и не может создать условия для профессиональной и социальной самореализации преподавателей».

Впрочем, пока что у российского профессионального образования есть существенная форa — работодатели, за исключением крупных международных компаний, еще мало знакомы с выпускниками зарубежных вузов и бизнес-школ и в большей мере ориентируются не на «корочки», а на реальные навыки и опыт претендентов. «Что касается бизнес-образования, то западные и американские бизнес-школы дают качественно более высокий уровень современных знаний и умений, нежели российские, — рассказывает Рафаил Алиев, управляющий партнер консалтинговой компании HR Solutions. → 52



# LEGENDA SMART

## КВАРТИРЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



Участие в долевом строительстве по 214 закону



Полная отделка с европейским дизайном



Ипотечное кредитование ОАО «Банк «Санкт-Петербург»

LEGENDA  
НА ОПТИКОВ

34

LEGENDA  
НА ЯХТЕННОЙ

24

**677-00-00**

**WWW.LEGENDA-DOM.RU**

50 → — На наш взгляд, в большинстве случаев российский и иностранный бизнес редко проявляет заинтересованность в получении иностранного бизнес-образования своими топ-менеджерами».

По оценке директора Открытой школы бизнеса Сергея Федорова, несмотря на наличие в Петербурге не более 10 качественных программ, признаваемых за рубежом, около 90% студентов MBA проходит обучение в России. Зарубежное бизнес-образование слишком затратно для компаний. А кроме того, по статистике более 50% выпускников бизнес-школ после окончания обучения меняют свою работу.

**УНИВЕРСИТЕТАМ ПОСТАВИЛИ ПЛАН-КУ** Решить проблему стимулирования университетов на активное, прорывное развитие и внедрение новых технологий обучения призвана реформа образования. С 2009 года в России появились новые категории вузов — федеральные университеты, получившие экономическую и административную автономию, и национальные исследовательские университеты, которые должны будут подтверждать свой статус каждые 10 лет. Этим учебным заведениям дана свобода в разработке и собственных программ и стандартов.

Кроме того, Министерство образования и науки начало оценивать вузы как бизнес-структуры, проведя анализ их экономической эффективности и пообещав сокращение тем из них, кто показал худшие результаты. Понятие неэффективности применят и персонально — к 1 сентября должно пройти сокращение количества преподавателей вузов. «У нас на сегодняшний день фактическая численность преподавателей в вузах на 30 процентов превышает нормативную, а в некоторых вузах это превышение составляет 40 и даже 50 процентов», — заявил в начале мая на совещании у президента глава Минобрнауки Дмитрий Ливанов.

«У России есть потенциал для того, чтобы вывести систему образования на одно из ведущих мест в мире: есть много выдающихся творческих людей, отдельные образовательные программы не имеют аналогов в мире, проект бюджетной поддержки новых структур — федеральных университетов, национальных исследовательских университетов и программ стратегического развития, на конкурсной основе оказался успешным», — перечисляет Виктор Тимченко. Что касается вузов, то таких оказалось не более ста, они и будут в ближайшие годы двигателями нашего образования. При этом шанс перейти в элиту, участвуя в конкурсах, останется у всех. Но для этого руководители образовательных организаций должны быть профессиональными управленцами, постоянно восполнять свои знания и заботиться о развитии команды и кадрового резерва, говорит эксперт.

Пока что, по наблюдениям аналитиков Высшей школы экономики, качество российского образования неумолимо снижается, и мотивацией школьников для поступления в вузы становится получение не новых знаний и навыков, а лишь диплома. Сейчас высшее образование является обязательным элементом социализации вчерашних школьников. Кроме того, из-за недостатка конкурентоспособных рабочих мест для выпускников сильнейших образовательных программ эти специалисты все равно ищут работу за рубежом. ■

# ЖАЖДА ПЕРЕМЕН

## ЖИТЕЛИ ПЕТЕРБУРГА ВСЕ МЕНЬШЕ ХОТЯТ ПОЛНОСТЬЮ КОНЦЕНТРИРОВАТЬСЯ НА КАРЬЕРЕ. ТЕПЕРЬ В ЦЕНЕ БАЛАНС ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ. ЧАЩЕ ВСЕГО УВОЛЬНЯТЬСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ ЗАСТАВЛЯЕТ ЖАЖДА ПЕРЕМЕН. ПРИ ЭТОМ РАБОТУ ИЩУТ ПО УРОВНЮ ЗАРПЛАТЫ. АГАТА МАРИНИНА

Каждый третий уволившийся в Петербурге решил покинуть работу из-за скучных задач. Кстати, в Москве это причина номер один. Также петербуржцы не готовы мириться с отсутствием повышения зарплаты, большой нагрузкой и ненормированным рабочим днем. В 13% случаев причиной увольнения становились нарушения Трудового кодекса.

Рекрутеры hh.ru считают, что снижение порога принятия решения об увольнении — одна из новых тенденций петербургского рынка труда. Почти половина готова сменить работу, даже если в целом все устраивает. Теперь не пугает кризис и не возникает страх надолго остаться без работы. В большей степени это относится к менеджерам среднего звена и линейным специалистам. Топ-менеджеры обдумывают смену работы более обстоятельно.

При этом при поиске работы, по данным исследования тех же рекрутеров, компания жители Петербурга выбирают по уровню заработной платы. На втором месте в перечне приоритетов — расположение офиса. Затем соискатели смотрят на бренд и корпоративную культуру. Более 40% на собеседовании стараются оценить коллектив. Почти для трети важен дизайн офиса.

Выходит, что в Петербурге работу встречают по одежке, а провожают по уму. По статистике особенно остро дисбаланс в личной и рабочей жизни ощущают представители сферы добычи сырья. Фактически каждый второй работник этой отрасли сталкивается с подобными проблемами. При этом зарплата сильно варьируется от вакансии. Уровень вознаграждения может превышать 300 тыс. рублей, но в среднем речь идет о 60 тыс. рублей. При этом средняя предлагаемая заработная плата в Санкт-Петербурге по итогам первого квартала 2013 года составила 34,5 тыс. рублей. Максимальные цифры достигали 700 тыс. рублей в вакансиях для топ-менеджмента.

Самая гармоничная профессиональная область — спорт и фитнес. Работодатели этой сферы редко готовы предложить больше 50 тыс. рублей, как правило, соискатели могут рассчитывать на 25 тыс. рублей. Зато в преддверии летнего сезона нет дефицита вакансий этой сферы. По данным исследовательского центра портала Superjob.ru, в мае число таких предложений выросло более чем на 11%.

**ТОПЫ ПОТЯНУЛИСЬ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГ** Рынок труда Петербурга сильно «встрянул» переезд из Москвы центрального офиса компании «Газпром нефть». Это, по мнению рекрутеров, стало самым заметным событием на рынке труда Северо-Западного региона за последнее время. «Газпром нефть» релоцировала из Москвы довольно много ключевых сотрудников, но, естественно, далеко не всех. «В результате для жителей Петербурга



С 2013 ГОДА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ СПРОС НА ПЕРСОНАЛ РОС ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ

открылось много вакансий, и в целом компания стала пристальнее присматриваться к рынку труда в Северной столице. С другой стороны, часть москвичей, переехавших вслед за компанией в Петербург, после ухода из нее остаются тут жить и вливаются в местный рынок труда. Все это заметно оживило кадровую ситуацию в регионе», — поясняет старший партнер Formatta Роман Иванов.

По его словам, еще не так давно люди из регионов России ехали за работой только в Москву. В результате в столице оседали лучшие кадры со всей страны. Сейчас в эту гонку включился Петербург, и в некоторых случаях успешно ее выигрывает, так как жизнь в городе остается дешевле московской — при сопоставимых доходах.

«Москва стала настолько большой, что отпугивает многих специалистов из регионов. Столичная суeta, пробки, дороговизна — все это заставляет людей отдавать предпочтение Петербургу, несмотря на более низкие зарплаты», — делится наблюдениями руководитель отдела кадрового консалтинга MOLGA Consulting Иван Канардов. По его словам, топы едут в Петербург, а средний менеджмент в Москву. Бизнес в Северной столице развивается очень активно. Уже несколько лет ощущается сильный дефицит высокопрофессиональных управленцев. «Естественно, их переманивают из столицы. А вот руководители среднего звена, которые не находят возможности для реализации в Петербурге и которым хочется больше денег, ищут счастья в московских компаниях», — говорит Иван Канардов. Увеличивающийся поток сотрудников из Москвы повышает аппетиты соискателей-петербуржцев. В столице уровень зарплат традиционно выше на 20–50%.

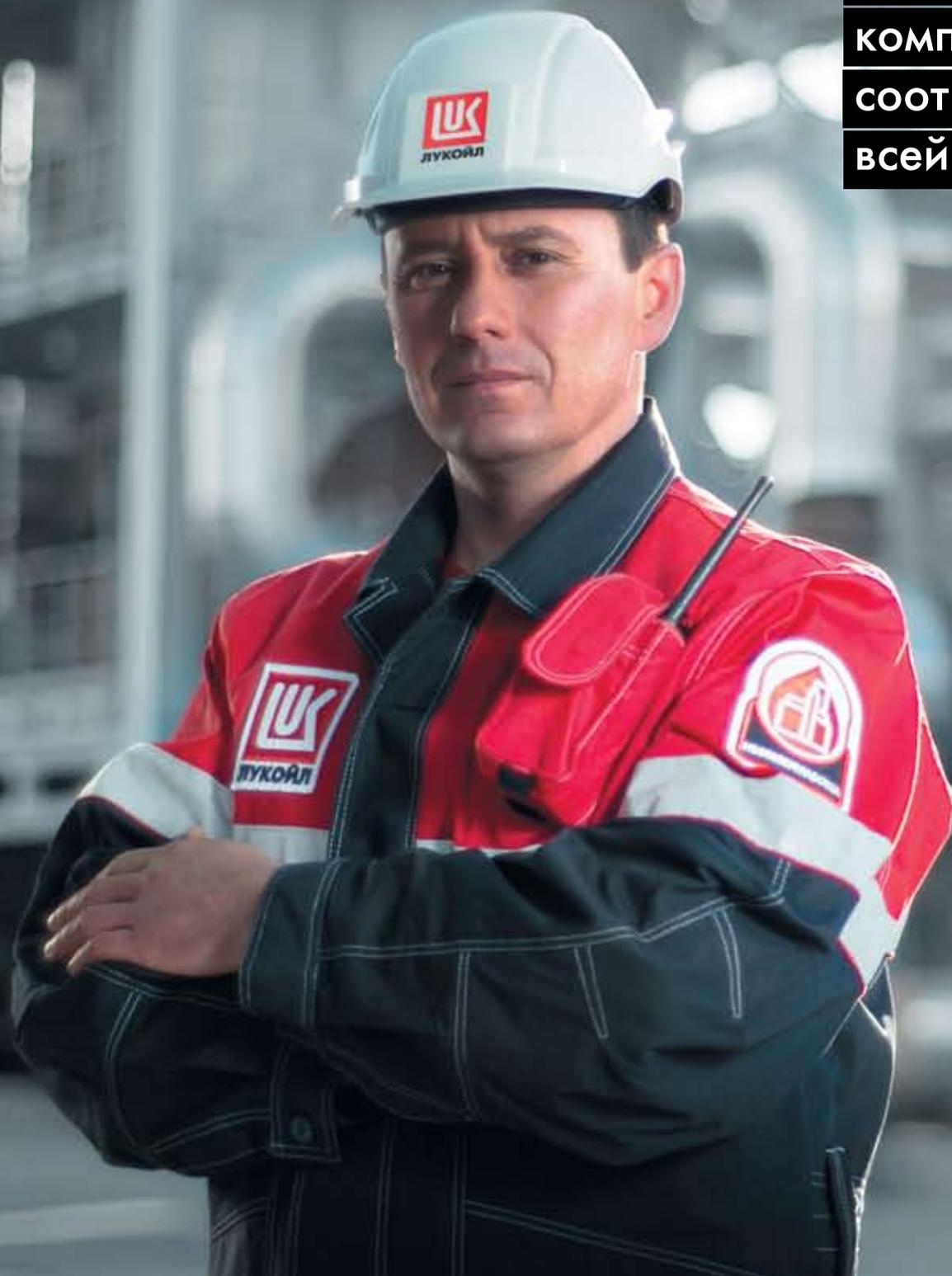
По словам Ивана Канардова, если петербуржцы больше пытались счастья в столице, то сейчас многие москвичи рассмат-

ривают Петербург как привлекательный город с меньшим количеством пробок, возможностью дешевле купить жилье. Многие готовы закрыть глаза на климат и другие особенности города. Поток людей в Северную столицу стал достаточно ощутимым по сравнению с тем, что было несколько лет назад. Этому способствует и активное развитие бизнеса в городе.

**РАБОТЫ ВСЕ БОЛЬШЕ** Результаты исследования рекрутеров свидетельствуют, что с 2013 года в Санкт-Петербурге спрос на персонал рос во всех отраслях. В hh.ru отметили увеличение объема заявок на поиск работников в 20% в годовом выражении к первому кварталу 2012 года. К декабрю 2012 года рост и вовсе составил 87%. По словам руководителя отдела аналитики рекрутингового портала Superjob.ru Валерии Чернецовой, в мае общее число вакансий не изменилось, однако более востребованными накануне летнего сезона стали работники индустрии красоты, туристического и гостинично-ресторанного бизнеса. «Также заметно повысился спрос на рабочих. Кроме того, увеличилось число открытых вакансий для специалистов сферы маркетинга, рекламы и PR», — отмечает рекрутер.

По некоторым областям выбора у работодателя практически нет. К примеру, в сфере информационных технологий, производстве, фармацевтике и продажах. В этих сферах, по данным hh.ru, количество вакансий сопоставимо с количеством резюме. Это заставляет компании все больше внимания уделять молодым специалистам и студентам. Аналитики исследовательского центра портала Superjob.ru утверждают, что 66% российских компаний принимают на работу молодых специалистов без опыта, если они демонстрируют потенциал, искреннее желание работать и адекватные зарплатные ожидания. ■

— Быть национальной  
компанией — значит  
соответствовать задачам  
всей России.



Реклама

Модернизируя производство, ЛУКОЙЛ развивает нефтяную отрасль страны. Строительство комплекса каталитического крекинга на Нижегородском НПЗ позволило увеличить производство автомобильного топлива более чем на миллион тонн в 2012 году и полностью перейти на выпуск бензина и дизельного топлива стандарта Евро-5.

**Наша страна — наша ответственность**



На большую часть АЗС ЛУКОЙЛ Северо-Западного региона топливо поставляется с Нижегородского НПЗ. С лета 2012 года на всех АЗС ЛУКОЙЛ реализуется топливо стандарта Евро-5.

# «В ЗАКОНЕ О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ ПОКА МНОГО ПРОБЕЛОВ» В ЧЕМ РАЗЛИЧИЯ МЕЖДУ ЭЛЕКТРОННЫМИ ТОРГАМИ ПО ГОСЗАКАЗУ И В ЧАСТНОЙ ОТРАСЛИ И КТО ИЗ ЗАКАЗЧИКОВ ОХОТНЕЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ ЭЛЕКТРОННЫМИ ПЛОЩАДКАМИ ДЛЯ ОТБОРА ПОСТАВЩИКОВ

КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КОНСТАНТИНУ ПЕТРОВУ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «РТС-ТЕНДЕР» ВИКТОР СТЕПАНОВ.

**BUSINESS GUIDE:** Насколько успешно в вашей компании проходит подготовка к переходу с 94-ФЗ на федеральную контрактную систему?

**ВИКТОР СТЕПАНОВ:** Наша компания активно участвует в процессе подготовки к контрактной системе и готова делиться опытом, полученным в регионах, где новая система проходит обкатку. В трех из них — Красноярском крае, Новосибирской и Вологодской областях — доля рынка «РТС-тендер» составляет 40, 45 и 50% соответственно. Поэтому наши специалисты постоянно изучают различные аспекты работы в рамках нового закона и готовы применить свой опыт в других регионах, которые еще не знакомы с контрактной системой.

По моему мнению, основные сложности при подготовке к контрактной системе состоят в том, что в новом законе пока множество пробелов, неясностей и открытых вопросов.

**BG:** Какова минимальная сумма, начиная с которой на вашей площадке можно разместить заказ?

**В. С.:** Средняя стоимость лота на наших площадках составляет 5 млн рублей, хотя иногда размещают заказы на гораздо меньшие суммы. Все дело в том, что два основных закона в сфере закупок — 94-ФЗ и 223-ФЗ — не обязывают заказчика проводить тендеры по контрактам со стоимостью менее 100 тыс. рублей, а в некоторых случаях — менее 400 тыс. рублей. Специально для таких заказов нами был создан OTC-market — электронная площадка для осуществления закупок, не подпадающих под действие 94-ФЗ и 223-ФЗ. Требования к заказчику на площадках «РТС-тендер» и OTC.RU просты: наличие аккредитации на площадке и использование электронной цифровой подписи установленного образца.

**BG:** За счет чего может зарабатывать площадка электронных торгов?

**В. С.:** Сегодня для электронных площадок существуют два основных способа заработка: комиссия от проведенных сделок или абонентская плата за услуги площадки, которая взимается за период от месяца до года. Практика показывает, что вариант с абонентской платой, когда компании платят за возможность работать на площадке фиксированные и порой достаточно большие суммы, приводит к тому, что на таких площадках участвует в тендерах совсем небольшое количество поставщиков. Подобный формат оплаты им невыгоден: многие поставщики желают заключить один-два контракта, а не участвовать в торгах на протяжении целого года. Поэтому во время проведения тендеров на таких площадках наблюдается крайне низкий уровень конкуренции, который негативно сказывается на эффективности закупок.

Принимая во внимание перечисленные особенности, мы выработали для своих



площадок следующее решение: только с победившего в тендере поставщика взимается плата, составляющая от 1 до 3 тыс. рублей. Заказчикам же все услуги предоставляются бесплатно. В связи с низкими тарифами на площадках «РТС-тендер» и OTC.RU всегда много поставщиков, а в тендерах наблюдается высокий уровень конкуренции, позволяющий нашим заказчикам заключать контракты по цене на 10–15% ниже заявленной стоимости. Подобным образом на площадке «РТС-тендер» за 2012 год было сэкономлено более 70 млрд рублей бюджетных средств. На эти деньги можно построить 400 детских садов или проложить 500 километров автомобильных дорог.

**BG:** Кто основные клиенты вашей компании — малый, средний или крупный бизнес?

**В. С.:** Основными заказчиками площадки «РТС-тендер» являются государственные учреждения, а поставщиками — компании, в большинстве своем представляющие средний бизнес.

При сравнении долей государственных и частных закупок важно понимать, что в сфере государственного заказа сегодня проводится по порядку больше торгов, чем в коммерческой отрасли. Только на площадке «РТС-тендер» за месяц проходит больше тендеров, чем на всех существующих в нашей стране площадках для коммерческих закупок вместе взятых. Поэтому доля негосударственных закупок на наших площадках пока невысока: в месяц проводится около 1000 коммерческих тендеров, но их количество постоянно растет. Мы рассчитываем, что закупки по закону 223-ФЗ будут набирать обороты, а коммерческие организации, видя эффективность закупок госкомпаний и государственных учреждений, станут намного активнее пользоваться услугами электронных площадок. Если говорить о клиентах из малого и крупного бизнеса, то они представлены на площадках OTC.RU в пропорциях примерно 100 к 1.

**BG:** Насколько велика, на ваш взгляд, емкость рынков госзаказа и частных заказов в России?

**В. С.:** Непосредственно емкость рынка госзаказа определяется бюджетом Российской Федерации. За 2012 год государство потратило на закупки товаров и услуг более 6 трлн рублей. Тут мы отмечаем положительную тенденцию: госзаказчики все больше предпочитают проводить свои закупки в форме электронных аукционов. То есть происходит внутреннее перераспределение выделенной на госзакупку суммы: в 2012 году около 50% закупок происходило в форме электронных аукционов, а в 2013 году нашими аналитиками прогнозируется цифра уже в 60%.

Если говорить про коммерческую сферу, то здесь, по нашим оценкам, объем закупки по закону 223-ФЗ в 2012 году составил также около 6 трлн рублей. Пока доля электронных закупок среди них невелика, но она растет быстрыми темпами и к концу 2014 года должна составить около 50%.

**BG:** Есть ли какие-то особенности в госзаказе, которых нет у коммерческих фирм?

**В. С.:** Основное отличие в том, что коммерческие закупки регулируются менее жестко, чем государственные. Начнем с того, что государственные закупки в электронной форме могут проходить только на «РТС-тендер» и еще четырех специально отобранных площадках. А частные компании могут выбирать любую. Кроме того, государственные заказчики, в отличие от частных, не вправе отклонять заявки поставщиков. Так, например, государственный заказчик не может отклонить заявку какого-либо поставщика, если считает, что у этого поставщика недостаточно опыта или нет необходимых технических возможностей для исполнения контракта. А коммерческие заказчики вольны выбирать поставщиков по любым критериям, в том числе и субъективным.

**BG:** Существует ли региональная специфика заказов?

**В. С.:** Основные различия между регионами обуславливаются двумя факторами: степенью централизации государственных закупок и уровнем конкуренции в регионе. Некоторые регионы проводят свои закупки централизованно, через единый государственный орган, а некоторые — децентрализованно, когда каждая школа или больница закупает товары и услуги самостоятельно. Помимо этого может быть разным и уровень конкуренции — в некоторых регионах, таких как Москва, он очень высок, а в некоторых — нет.

До 2012 года госзакупки в Санкт-Петербурге не были централизованными, однако после создания комитета по государственному заказу Санкт-Петербурга ситуация изменилась в лучшую сторону и рынок госзакупок города стабилизировался. В Ленинградской области такой уполномоченный орган существует довольно давно, поэтому закупки тут также являются централизованными.

**BG:** Кто является основными конкурентами компании «РТС-тендер»?

**В. С.:** В сфере госзаказа главным конкурентом «РТС-тендер» является Сбербанк. Два года назад, когда мы только начинали работать, рынок был уже полностью поделен, и наша доля на нем была равна нулю. Сегодня она составляет 20%. Поскольку на рынке госзаказа почти не возникает новых заказчиков, то эти 20% компания «РТС-тендер» получила только за счет клиентов, пришедших к нам от наших конкурентов. То есть мы пока наблюдаем в основном переход заказчиков с других площадок на площадку «РТС-тендер». В том числе, к нам перешли такие крупные и стратегически важные регионы, как Сибирский федеральный округ, более 80% закупок которого осуществляется через «РТС-тендер». Сейчас на «РТС-тендер» приходит много новых заказчиков из южных и центральных регионов страны, а также Дальнего Востока.

**BG:** Что представляет собой электронная площадка для торгов — это просто сайт в интернете или большой штат специалистов различных профилей и дата-центры?

**В. С.:** «РТС-тендер» и OTC.RU, конечно, не только веб-сайты. Сайт площадок — это витрина, за которой скрывается гигантский механизм с сотнями сложнейших внутренних процессов. Нами создана сеть более чем из 20 представительств и 150 учебных центров по всей стране. Работа «РТС-тендер» и OTC.RU обеспечивается, помимо технического персонала, внушительной группой аналитиков, юристов и других специалистов из самых разных областей. Наша юридическая служба проверяет всех контрагентов, зарегистрированных на площадке, а клиентам доступна актуальная аналитическая информация, технические консультации, бесплатное обучение и многое другое. Ни один обычный сайт такого разнообразного комплекса услуг представить не может. ■



RENAISSANCE  
DEVELOPMENT

Мы  
работаем  
на успех!



Открытие бизнес-центра во втором квартале 2013 года

## ● РЕНЕССАНС ПРАВДА

*Renaissance Pravda - правильный выбор для предпринимателей, заинтересованных в элитной коммерческой недвижимости. Мы предлагаем лучшие материалы в современном дизайне, оставаясь верным традициям, которые ценят наши арендаторы.*

- общая площадь здания - 30 000 кв.м.
- арендопригодная площадь - 19 000 кв.м.
- возможность планирования офисного пространства под клиента
- диспетчерская система автоматически регистрирует вход каждого сотрудника
- большое уютное кафе
- подземный паркинг, рассчитанный на 163 места
- система автоматически поддерживает температуру воздуха на паркинге на уровне +10 градусов в течение всего года.



Открытие бизнес-центра во втором квартале 2013 года

## ● РЕНЕССАНС ПРЕМИУМ

*Renaissance Premium - это практичное, светлое, современное офисное пространство, полностью соответствующее международным стандартам во всех областях технических достижений. Это высокое качество проектирования и материалов, использованных при строительстве.*

- общая площадь здания - 21 000 кв.м.
- арендопригодная площадь - 14 000 кв.м.
- все электрические и механические системы контролируются компьютером: уровень поступления воздуха и уровень обогрева
- центрально контролируемая система управления доступа
- система сигнализации в общих помещениях и местах соприкосновения с соседними зданиями, датчики против взлома на окнах
- подземный паркинг, рассчитанный на 73 места.



RENAISSANCE PRAVDA

Телефон:

313·3·313

Адрес:

Россия, Санкт-Петербург,  
ул. Марата, 69-71

[www.rendvlp.com](http://www.rendvlp.com)



# «НУЖНЫ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ШАГИ, ЧТОБЫ ПЕРЕЛОМИТЬ СИТУАЦИЮ»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ СЗРЦ ВТБ — ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ВЛАДИМИР ВАВИЛОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ЮЛИИ ЧАЮН О РАЗВИТИИ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ, О СОСТОЯНИИ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В СТРАНЕ И О ТОМ, КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ПРОБЛЕМЫ В КАДРОВОЙ СФЕРЕ.

**BUSINESS GUIDE:** В должности вице-президента банка ВТБ вы относительно недавно. Что входит в сферу вашей ответственности?

**ВЛАДИМИР ВАВИЛОВ:** В ВТБ я работаю уже более десяти лет, а с января текущего года я вступил в должность заместителя Северо-Западного регионального центра — вице-президента банка ВТБ. Таким образом, в зоне моей ответственности, помимо кадровой политики банка ВТБ на Северо-Западе, также вопросы оптимизации управления точками продаж ВТБ, входящими в зону ответственности СЗРЦ. Если говорить подробнее, то управление филиальной сетью следует понимать как сопровождение всех текущих вопросов, связанных с функционированием банка в регионах, реализацией проектных работ, которые проходят через всю структуру банка, оптимизацией бизнес-процессов, реорганизацией и унификацией структур.

**BG:** А сколько отделений насчитывает региональная сеть ВТБ на Северо-Западе? Есть ли планы по ее развитию?

**В. В.:** Сейчас у нас 39 точек продаж, из них 16 филиалов, 16 дополнительных офисов, остальное — операционные офисы. При этом семь филиалов работает в Петербурге, один в Ленинградской области, еще семь — в разных городах СЗФО, один в Кирове. Что касается развития, то полагаю, что в течение ближайших трех-четырёх лет количество точек обслуживания корпоративных клиентов увеличено не будет, так как в среднесрочной перспективе существующая сеть отвечает задачам развития. Во всяком случае пока открывать новые точки не планируется. Напротив, возможно сокращение: не только мы занимаемся оптимизацией филиальной сети, все игроки банковского рынка делают это. Сейчас мы проводим экспертизу по нескольким точкам, чтобы выяснить, насколько они эффективны и востребованы. Подчеркну, что под эффективностью я подразумеваю внутренние расходы на аппарат управления и условия внешней среды в регионе, то есть наличие или отсутствие значимого бизнеса в конкретном регионе, который бы привлекал заемные ресурсы для своего развития.

**BG:** О каких точках идет речь?

**В. В.:** Я пока не готов назвать их. В конце года на основе результатов мониторинга будет вынесено коллегиальное решение об их судьбе.

**BG:** Но они не в Петербурге?

**В. В.:** Нет.

**BG:** И не в Ленобласти?

**В. В.:** Похоже на игру «Морской бой»: Е2 — ранен, Е3 — потоплен (смеется). Нет, не в Петербурге, не в Ленобласти... Давайте продолжим этот разговор в конце года, и я смогу ответить на данный вопрос.

**BG:** Хорошо, оставим вопрос о филиальной сети. Расскажите, какова сейчас ситуация с корпоративными заемщиками?



**В. В.:** Здесь все взаимосвязано. Экономика в стране в стагнирующем состоянии, следовательно, на рынке не появляется достаточного количества новых качественных корпоративных клиентов. Нужны фундаментальные шаги, чтобы переломить ситуацию. Эти шаги и вопросы общеизвестны, они не раз обсуждались и будут обсуждаться в различных аудиториях и в различных форматах дискуссий. Сейчас же я могу сказать, что рост сегмента корпоративного кредитования на рынке в разы ниже розницы, которая свою емкость еще не исчерпала. Кроме того, одним из сдерживающих факторов развития корпоративного кредитования является недостаточная финансовая грамотность клиентов — зачастую банк берет на себя задачи по повышению уровня финансовых знаний своих клиентов. Что касается качественных заемщиков, то они всегда были, есть и будут. За качественных заемщиков банки конкурируют в сфере маржинальной доходности, условий залогового обеспечения, ценообразования, подчеркиваю — не демпинга, а именно ценообразования.

**BG:** А как же сфера сервиса?

**В. В.:** Да, высокое качество обслуживания — это один из самых больших плюсов любого банка. Но не всегда возможно играть на сервисе. Да и потом я сомневаюсь, что на рынке есть крупные банки, у которых нет учебных программ, тренингов по сервису, проектов, направленных на постоянный мониторинг и повышение уровня качества сервисного банковского обслуживания, которые бы в этом вопросе задержались в прошлом веке.

**BG:** Влияет ли клиент на появление новых банковских продуктов на рынке?

**В. В.:** Начнем с того, что основа банковских продуктов — это предоставление и привлечение денежных ресурсов. И так уже несколько сотен лет. Конечно, банки учитывают чаяния клиентов при разработке тех или иных пакетов услуг, но что-то принципиально новое на рынке вряд ли может появиться. В современной России банковский бизнес развивается всего чуть больше двадцати лет, нам есть куда расти. Вспомним 1994 год, когда в российских банках проводилось всего пять видов операций, тогда как на Западе в это время операций насчитывалось более 200. Если говорить в целом, то я не думаю, что российская банковская система может подарить миру новые продукты. Однако не исключаю, что мы сможем разработать что-то принципиально новое в финансовом плане в области IT, так как у российских специалистов очень большой потенциал в этой сфере.

**BG:** Каких показателей СЗРЦ ВТБ добился в 2012 году, какие задачи стоят на 2013 год?

**В. В.:** Одной из главных задач на текущий год обозначено сохранение и усиление позиций банка ВТБ в регионе. По итогам 2012 года мы занимаем 13–15% на рынке Северо-Запада, а с учетом сильнейшей конкуренции за качественного клиента это весьма достойный показатель. При этом не менее важными целями мы себе ставим привлечение новых клиентов и расширение спектра сотрудничества с уже существующими партнерами.

**BG:** Вы сказали, что помимо работы с региональной сетью занимаетесь кадровыми вопросами. Скажите, какие есть трудности на банковском кадровом рынке, какие позиции наиболее востребованы?

**В. В.:** Конечно, извечная проблема дефицита — эффективные специалисты по продажам и профессиональные кредитные сотрудники. Высока актуальность поиска кредитных инспекторов, «рисковиков». На рынке отмечается дефицит сотрудников, которые занимаются мониторингом банковских операций в рамках противодействия финансированию терроризма, специалистов валютного контроля. Этим профессиям не учат в вузах. Высококвалифицированных специалистов в этих областях очень мало, за них банки жестко борются, их перекупают, переманивают, стараются удержать, прилагая большие усилия.

**BG:** Перекупают? То есть зарплатные войны все еще являются реальностью на банковском рынке?

**В. В.:** К сожалению, в погоне за нужным кандидатом работодатели нередко перегибают палку настолько, что процесс зачастую теряет смысл и превращается в игру «кто сильнее». Пока подход неадекватного завышения уровня вознаграждения еще не принял характер тенденции, однако такие действия работодателей возвращают нас к докризисному «рынку условий соискателя». Это очень негативно сказывается на бизнесе, особенно на фоне экономической стагнации в стране. Фонд оплаты труда работников составляет до 80% текущих административных расходов, и при его формировании учитывается рост бизнеса, а роста-то этого и нет.

**BG:** Как в регионах обстоят дела с кадрами?

**В. В.:** Региональный рынок труда в рамках предложения идет на спад. Молодые сотрудники и работники, обладающие высокой квалификацией, уезжают в мегаполисы. Очень сложно подобрать людей на ключевые позиции. К решению проблемы с кадрами в регионах необходим комплексный подход — от формирования резерва и преемственности внутри самой точки до воспитания кадров и поиска на открытом рынке. Но то, что задача подбора кадров в регионах усложняется, — это факт. И характерно это для всех отраслей бизнеса, не только для банковской сферы.

**BG:** Есть ли у вас текучка и по каким позициям она наиболее велика?

**В. В.:** Несомненно, она существует, как и в любых других областях деятельности, а ее значительность определяется узостью спецификации конкретной группы специалистов. Для любого банка объективным преимуществом будет являться опыт работы в банковской среде либо по бизнес-вакансиям, поэтому возможности для ротации кадров между банками есть. Если говорить о «текучести» кадров в целом, то в СЗРЦ ВТБ за 2012 год она не превысила 10%, а это очень хороший показатель стабильности в наше нестабильное время. ■



BRILLIANT  
HOUSE

КЛУБНЫЙ ДОМ

БРИЛЛИАНТ НА КРЕСТОВСКОМ  
ПРОДАЖИ ОТКРЫТЫ

**FG**  
FORTGROUP

923 92 92  
[www.brilliant-house.ru](http://www.brilliant-house.ru)

#### 42 → КОНСТАНТИН КРУТИЛЬНИКОВ, ПАРТНЕР АДВОКАТСКОГО БЮРО «S&K ВЕРТИКАЛЬ»:

— Сегодня мы наблюдаем кризис более масштабный, кризис на уровне политических систем и неспособности некоторых государств отвечать по своим обязательствам. Это влечет за собой потребность пересмотра многих базовых ценностей рынка, необходимо ограничивать и более жестко регулировать финансовую политику всех уровней.

Уверен, что среди основных причин экономических и финансовых спадов также лежит кризис доверия — базовой потребности участников рынков. На примере Кипра видно, как с доверием поступать нельзя, вряд ли Кипру удастся восстановить его в ближайшие десять лет.

Со своей юридической колокольни могу сказать, что доверие значительно укрепляется с помощью правовых инструментов. В нашей практике встречаются случаи, когда стороны ссылаются на кризис и не исполняют свои обязательства. Грамотное юридическое преследование должников обеспечивает стабильность экономических моделей участников рынка, особенно в условиях кризиса.

#### АЛЕКСАНДР ТЕЗЯЕВ, ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ И РАЗВИТИЮ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ХОЛДИНГА EKF ELECTROTECHNICA:

— Тема кризиса в экономике не сходит с «первых полос» еще с того самого 2008 года. Нам каждый год предрекают вторую, третью, энную волну, причем самой различной силы: от «барашков» до «цунами». Более того, если обратиться к иностранной прессе, то кризис вроде как и не уходил, а продолжается в более тихом виде, подтверждение чему — отсутствие роста или даже спад в экономиках развитых стран.

Тяжелый первый квартал 2013 года в России для многих рынков вновь поднял тему кризиса «в топ». Моя позиция по данному вопросу очень проста: да, российский (читай — мировой, так как живем в открытом мире) рынок не является стабильным, и не являлся таковым с момента образования современного российского государства. Да, рынок не показывает рекордного роста, закрывая пятилетку за три года, как было это до 2008–2009 годов. Но! Большинство рынков давно вернулись на позиции «до кризиса» и значительно выросли над ними, рынок в целом показывает положительную динамику, для большинства компаний нет никаких «других» рынков, и работать надо либо на этом, либо нигде. И нет, я не верю в наступление кризиса.

#### ГЕОРГИЙ ГЕНС, ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЛАНИТ»:

— Я считаю, что кризиса не будет. Но непонятно, что хуже: наступление кризиса или нахождение в том, образно говоря, болоте, в котором сейчас оказалась наша экономика. Кризис стимулирует борьбу, изменения, пусть даже очень болезненные. В болоте же сидят тихо, боясь лишней раз пошевелиться, чтобы не засосало еще глубже. Уроки из кризисов извлекают разные. Можно научиться преодолевать проблемы, а можно научиться бояться и вообще ничего не делать. Последний кризис больше научил именно бояться. Проблемы экономики очевидны, и в принципе понятно направление, куда нужно идти:

должна быть изменена система налогообложения, упрощены процедуры и правила ведения бизнеса, уменьшена бюрократия, искоренена коррупция. Это всем понятно, про это много говорится, тем не менее создается впечатление, что сегодня доминирует именно идея «лучше ничего не делать, чтобы не стало хуже».

#### ВАЛЕРИЙ ВАСИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ CASE:

— За последние двадцать лет Россия испытала на себе два крупных кризиса (1998 и 2008 годы), разных по своей природе и причинам возникновения. На их фоне «локальные» кризисы в разных отраслях были не так заметны и ощутимы. При этом они сыграли свою роль в изменении структур отраслей, компаний и сознании людей. Сегодня мы привыкаем жить под давлением следующего кризиса, сроки которого вряд ли кто-то предскажет с точностью до месяца. Но уже сейчас необходимо «стелить соломку». Так, крупные игроки сырьевой, банковской, автомобильной отраслей сменили экстенсивное развитие на интенсивное, то есть проводят качественные изменения в структуре компании и уровне персонала. На мой взгляд, это именно то, что необходимо делать сейчас. На самом деле страшен не кризис как явление, а неподготовленность компаний. Есть предприятия, которые и в кризис остаются прибыльными и интересными для инвесторов.

#### АЛЕКСЕЙ КИЧАТОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР CITY EXPRESS:

— Кризис, судя по всему, будет, хотя пока он проявляется только в цифрах из правительственных докладов. Минэкономразвития, а также многие ведущие эксперты в сфере экономики говорят о том, что он неизбежен, что к осени начнется рецессия. Вероятно, не просто так.

Если кризис действительно произойдет, он будет отличаться от того, что был пять лет назад. Во-первых, сейчас непростая экономическая ситуация спровоцирована не столько внешними факторами, сколько внутренними. В 2008 году все было ясно: на мировом рынке упала цена на нефть, сократился спрос на традиционные российские экспортные ресурсы, и наша экономика рухнула. Потом ситуация выправилась, и российская экономика восстановила утраченные позиции. Но сейчас-то ситуация принципиально иная. Хотя экспорт газа из России сокращается, но цена на нефть по-прежнему находится в районе 100 долларов за баррель. Однако в целом потенциал роста нашей экономики за счет продажи сырья исчерпан, надо это чем-то замещать, для чего нужны глубокие структурные реформы.

Новый кризис, если он произойдет, будет более затяжным и тяжелым. Надеяться, как в прошлый раз, на то, что США наладят свои дела и вытянут российскую экономику из кризиса, будет уже бессмысленно.

#### ВЕСА ВЕРТАНЕН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ITELLA В РОССИИ:

— На мой взгляд, нового кризиса в России пока ожидать не стоит. По крайней мере, до тех пор, пока цены на нефть

держатся на стабильном уровне. Сейчас происходит в большей степени временное снижение экономической активности. Но кризис 2008 года должен напоминать компаниям, что нужно всегда быть готовыми к повторению пройденного. Для логистического бизнеса кризис значит драматическое снижение объемов, и, к сожалению, если он произойдет, то для этого рынка его последствия будут теми же, что и в 2008-м.

Основываясь на наблюдениях нашей компании, можно сказать, что действительно в работе с некоторыми клиентами заметно снижение объемов по сравнению с планами в начале года. Однако это компенсируется подписанием новых контрактов и стабильным развитием на рынке транспортных услуг. Наблюдается активный подъем бизнеса, вероятно, благодаря тому, что компания работает по целому спектру логистических услуг, который охватывает разные варианты перевозок и работу с клиентами различных сегментов бизнеса.

#### АЛЕКСАНДР ЗАВЬЯЛОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ ААГ:

— Мне нравится фраза, которую любил употреблять Стив Джобс: «Если вы живете каждый день так, как будто он последний, когда-нибудь вы окажетесь правы». Перефразируя ее в контексте кризиса, могу с уверенностью ответить на вопрос, что кризис будет. Кризис — это один из циклов развития на новом витке, и его причина в том, что идеальной модели не существует, а назревающие напряженности рано или поздно его вызовут.

С моей точки зрения, отличаться от кризиса в 2008 году возможный кризис будет более интенсивными темпами и более быстрой реакцией бизнеса, правительства и общества. А как следствие — более коротким периодом протекания. Но в случае если такой кризис произойдет в ближайшее время, многие компании, миновавшие кризис 2008 года и не успевшие окончательно оправиться от него, могут не выдержать его даже в коротком периоде.

#### МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»:

— Россия идет по пути тех европейских стран (например Франции), которые находятся в состоянии рецессии. Это, наверное, нельзя назвать в полной мере кризисом — никаких обвалов сейчас нет. Однако накопившиеся вопросы структурных реформ, неопределенность в промышленной и денежной политике сдерживают рост экономики.

Отрицательно влияет и экономическая ситуация в Европе, которая остается ключевым торговым и инвестиционным партнером России. Требуются шаги со стороны правительства и Центрального Банка России, направленные на ускорение роста. Особенно важно стимулирование инвестиций и понижение ставок кредитования для предприятий и населения.

#### ИРИНА МОШЕВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СП RDI & LIMITLESS:

— Кризис — есть! На мой взгляд, текущий кризис подобен вирусному заболеванию, которое, находясь в организме

мировой экономики, то обостряется, то находится в состоянии ремиссии. Лекарства от этого заболевания еще не придумали и лечат экономику стимулирующими средствами.

В 2008 году был острый период, пришлось провести хирургическое вмешательство, а в последние пять лет, как видно, воспаляются отдельные участники мировой экономики — страны, банки, крупные компании и другие ее «органы». Очевидно, что болезнь пока неизлечима, но опыт лечения и лекарства от этой болезни становятся все разнообразнее, однако есть и симптомы привыкания к лекарствам. Мне кажется, что такого острого периода, как в 2008-м, уже не будет, так как накоплен опыт быстрых реанимационных действий, а также интенсивной терапии, следовательно, можно достаточно быстро применить его и не дать упасть «больному».

#### НИКОЛАЙ ЛЕБЕДЕВ, ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ «ТРАНЗАС»:

— Если рассматривать кризис как состояние волнения, то некоторый кризис обязательно будет. Оценить его масштаб и сроки, думаю, должны специалисты-аналитики.

Для бизнеса, уже несколько раз пережившего подобное, и для моей компании, в частности, кризис — подходящий момент для реализации назревших изменений. Мы можем изменить направление деятельности, мы можем заменить часть команды, мы можем на деле оценить, есть ли корпоративный дух и насколько он силен.

Сравнивая кризис пятилетней давности и грядущий, могу сказать, что сейчас мы подготовлены гораздо серьезнее. Он не будет болезненной неожиданностью, каковой явился кризис 2008 года. Будущий кризис — скорее объективная оценка реального состояния экономики, а не результат перегрева финансового рынка и спекуляций, как это было пять лет назад. Он задействует более широкие сферы, но не будет столь резким и эмоциональным.

#### АНДРЕЙ ИВАНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УК MEGAPOLIS PROPERTY MANAGEMENT:

— Мировая экономика циклична. И в этот раз кризиса, скорее всего, не избежать. Излишняя самоуверенность отдельных менеджеров в погоне за прибылью непременно приводит к переоценности тех или иных видов активов. Рано или поздно пузырь лопается, и расходящиеся волны так или иначе затрагивают все сферы экономики.

В 2007–2008 годах таким «пузырем» выступила недвижимость. В настоящее время — это суверенные долги государств, которые многие десятилетия жили, наращивая ничем не обеспеченный долг. Списание долгов Греции — наглядный тому пример, когда кредиторам не остается ничего, кроме как принять к погашению хоть какую-то часть, чем потерять все. Второй звонок — ситуация на Кипре, когда заложниками ситуации сделали всех, кто разместил в этой стране средства. Надо заметить, что в этот раз пострадали не прямые инвесторы в суверенный долг, а вообще все, кто оказался участником экономической жизни страны. ■

# «СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК РАБОТАЕТ ЭФФЕКТИВНО» КРИЗИСНЫЕ НАСТРОЕНИЯ НЕ ПУГАЮТ ЗАСТРОЙЩИКОВ. В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ БУДЕТ ПЛАНОМЕРНО РАЗВИВАТЬСЯ, ПОЛАГАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК ЦДС МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ. В ИНТЕРВЬЮ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВВ КРИСТИНОЙ НАУМОВОЙ ГОСПОДИН МЕДВЕДЕВ ГОВОРИЛ О ПЕРЕХОДНОМ ПЕРИОДЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ, ПЛАНАХ КОМПАНИИ, А ТАКЖЕ РАССУЖДАЛ О РАЗНИЦЕ МЕЖДУ ДЕШЕВЫМ И ДОСТУПНЫМ.

**BUSINESS GUIDE:** Вы принимаете участие в Экономическом форуме?

**МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ:** В форуме ЦДС участие не принимает, наша работа сосредоточена на рынке Петербурга и Ленинградской области. Поэтому выходить для презентации стендом мы не стали. Но, разумеется, будем внимательно следить за мероприятиями форума, знакомиться с новостями коллег по отрасли.

**BG:** В программе ПМЭФ-2013 звучит тема экономического кризиса. По-вашему, стоит ждать кризиса?

**М. М.:** Препятствие развитию мировой экономики устарело, поэтому сейчас наступила фаза выработки новой экономической модели. Переходные периоды могут быть достаточно болезненными, но после каждого кризиса экономика выходит на новый виток развития. К такой цикличности нужно быть готовым, необходимо становиться высокообразованной страной с высоким уровнем образования, науки, техники и производства. От того, какое место в мировой экономике в ее новом формирующемся формате мы займем, как будем себя позиционировать, зависит наше дальнейшее развитие. У нас уникальный сырьевой запас, это наше конкурентное преимущество на сегодняшний день, но огромен и интеллектуальный потенциал, мы должны это использовать.

**BG:** Удачный ли это год для интенсивного развития компании? Планируете ли вы пополнять земельный банк, заявлять о новых проектах?

**М. М.:** Да, мы постоянно работаем над пополнением нашего земельного банка, приобретаем новые участки под застройку в Петербурге и Ленинградской области. К концу года будем реализовывать уже восемь объектов квартальной застройки, заниматься комплексным освоением территорий, пять из этих объектов в Ленинградской области, три в городе.

**BG:** Какие проекты сейчас в работе?

**М. М.:** Наши проекты — это три с половиной миллиона квадратных метров жилья в стадии строительства и проектирования. Большинство участков во Всеволожском районе. Это комфортные для проживания современные жилые комплексы с развитой внутренней инфраструктурой, например, в жилом комплексе «Новое Мурино» мы строим детский сад, будем строить и школу.

**BG:** Как будет развиваться рынок недвижимости в ближайшее время, коснется ли кризис этого бизнеса?

**М. М.:** Учитывая, что норма обеспеченности жильем у нас довольно низкая, строительство будет развиваться. Стоит задача в Петербурге к 2015 году довести ее до 24–28 кв. м на человека, а это значит, что за три года нужно построить



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

порядка 22 млн кв. м. Это очень большой объем.

**BG:** Прошлый кризис серьезно подорвал доверие к долевого строительству...

**М. М.:** Не думаю, что это так. В нашей стране строительная отрасль формируется из государственного сектора и строительного рынка. Государство не способно обеспечить всех нуждающихся жильем, поэтому у людей есть выбор: ждать улучшения жилищных условий от государства или принять участие в долевого строительстве. С начала девяностых рынок долевого строительства сильно изменился, выработались четкие правила, схемы и формы. С каждым годом появляются новые документы, позволяющие более четко регламентировать отношения всех участников. Строительный рынок работает эффективно, подтверждение тому — ежегодный рост объемов сдаваемого жилья. Если говорить о кризисе, он был преодолен где-то к 2011 году, и здесь нужно говорить не о доверии к отрасли, а о надежности, стабильности и позиции на рынке каждой отдельной компании.

**BG:** Компания ориентирована на строительство доступного жилья. В сравнении с другими европейскими городами в Петербурге жилье в целом можно назвать доступным?

**М. М.:** Доступность и дешевизна — разные вещи. Жилье никогда не будет дешевым. Доступность — наличие комфортных инструментов приобретения. С развитием ипотеки, субсидий, длительных рассрочек от застройщика жилье в Петербурге стало более доступным, это наглядно демонстрирует растущий объем реализации. Снижение стоимости возможно с развитием конкуренции — чем больше предложение, тем более сбалансирован рынок. Сравнить Петербург с европейскими городами я бы не стал, у нас, во-первых,

население в разы больше, во-вторых, норма обеспеченности жильем гораздо ниже.

**BG:** На форуме будут обсуждать правила привлечения частного капитала в развитие инфраструктуры. Есть ли инструменты, которые могли бы мотивировать инвесторов вкладывать средства в данное направление?

**М. М.:** Хороший пример — программа, принятая в этом году в Ленинградской области: «детские сады в обмен на налоги». Застройщику выгодно регистрировать фирму в области и платить налоги, строить инфраструктуру и получать часть инвестиций обратно. В городе такой практики нет, введение такой схемы могло бы существенно мотивировать инвесторов вкладывать средства в развитие городской инфраструктуры. ■

Группа строительных компаний ЦДС работает в сфере жилищного строительства с 1999 года. За это время реализовано 48 проектов в Петербурге и Ленобласти. В настоящее время ГК ЦДС ведет строительство и проектирование 11 объектов общей площадью более 1,5 млн кв. м, большинство из которых — объекты комплексного освоения территорий. В стадии реализации находится 16 объектов. Земельный банк компании составляет 3,5 млн кв. м. Основным направлением деятельности ГК ЦДС является строительство жилья в массовом сегменте. На территории Ленобласти компанией ведется комплексное освоение территорий, которое предусматривает, помимо возведения домов, еще и строительство объектов социально-культурного быта.



REVERSO. СМЕНА ЧАСОВОГО ПОЯСА ЗА СЕКУНДУ.



товар сертифицирован

GRANDE REVERSO 986 DUODATE. Jaeger-LeCoultre Calibre 986/1000®  
Легендарные часы Reverso, созданные в 1931 году для игроков в поло, заключающие в себе запатентованную систему: двусторонний циферблат, приводимый в действие единственным механизмом с одной заводной головкой, одновременно показывает время двух часовых поясов. Новый увеличенный корпус для знаменитого изобретения Jaeger-LeCoultre.  
ВЫ КОГДА-НИБУДЬ НОСИЛИ НАСТОЯЩИЕ ЧАСЫ?

  
JAEGER-LECOULTRE

Бутик Jaeger-LeCoultre  
Санкт-Петербург, ул. Большая Конюшенная, 12, Телефон: (812) 571 26 30  
[www.jaeger-lecoultre.com](http://www.jaeger-lecoultre.com)

# ULYSSE NARDIN

SINCE 1846 LE LOCLE - SUISSE\*



## FREAK 28'800\*\*

Карусельный турбийон, 7-дневный запас хода.

Запатентованный механизм спуска Dual Ulysse из кремния.

Доступны в корпусе из 18-каратного розового или белого золота.

WWW.ULYSSE-NARDIN.COM



Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90  
ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59  
Невский пр. 20, т. (812) 312-09-21  
П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66  
Невский пр. 44 (Grand Palace) т. (812) 571-36-78

**Бутик ULYSSE NARDIN в Санкт-Петербурге**  
ул. Большая Конюшенная, 12, тел. (812) 315-15-47

WWW.IMPERIAL-LTD.RU

# БУМАГА НЕ СТЕРПЕЛА

В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ ПЯТИ ЛЕТ ЕЖЕГОДНО РОССИЙСКИЙ КНИЖНЫЙ РЫНОК УМЕНЬШАЕТСЯ В СРЕДНЕМ НА 5%. ПО ПЕССИМИСТИЧНЫМ ПРОГНОЗАМ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ ОН МОЖЕТ СОКРАТИТЬСЯ НА 20%. ЕКАТЕРИНА ИВАНОВА

По словам исполнительного директора филиала НП «Российский книжный союз» в Петербурге Сергея Кайкина, в настоящее время книжные магазины, чтобы выжить, активно переключаются на продажу канцелярских товаров, расширяют ассортимент предлагаемой продукции. «Однако нельзя говорить, что книга умирает. Например, в Петербурге впервые за много лет не произошло оттока посетителей из книжных магазинов в прошлом году. А речь идет о миллионах человек», — говорит он.

Денис Котов, генеральный директор петербургской книжной сети «Буквоед», рассказал, что по практике работы петербургской книжной сети «Буквоед» в 2012 году впервые зафиксировано несокращение общего числа продаваемых книг. «В целом пока рано говорить о сломе ситуации снижения количества читателей в Петербурге, скорее ситуация отражает приостановку негативных тенденций последних четырех-пяти лет. За минувший год не появилось новых бизнес-проектов, связанных с книжной торговлей. Инвесторы по-прежнему идут в более понятные и простые отрасли», — рассказал он. — В 2012 году мы открыли четыре новых магазина книжной сети в Петербурге, чего нельзя сказать о других игроках книжного рынка. Нам неизвестны факты открытия новых магазинов, скорее наоборот, были закрыты магазины Санкт-Петербургского дома книги, Дом военной книги и ряд других розничных точек книжных операторов. Таким образом, налицо тенденция медленного сокращения числа книжных магазинов. С этой тенденцией мы пытаемся бороться путем открытия новых книжных магазинов».

**НАКРЫТЫЕ СЕТЬЮ** По различным оценкам, объем петербургского рынка в настоящее время составляет около 6 млрд рублей. На 20 тыс. населения приходится один книжный магазин. Крупнейшими сетевыми игроками петербургского рынка являются «Буквоед», «Дом книги», «Буква», «Книголов». Около 60% рынка занимают сетевые магазины, интернет-торговля и книжные отделы в гипермаркетах, оставшиеся 40% рынка делят между собой независимые книжные магазины. Однако независимые магазины переживают нелегкие времена. Один из старейших петербургских магазинов, Дом военной книги, два года назад отметивший 90-летие, закрылся, так как ставка аренды в центре города оказалась высока для книжной торговли. В начале апреля 2012 года закрылся магазин-клуб «Книги и кофе» на Васильевском острове, основанный петербургским писателем и издателем Александром Житинским. Чтобы выжить, книжным магазинам приходится диверсифицировать бизнес, и этот процесс захватил практически все книжные сети.

На долю Москвы и Петербурга приходится 50% книжных продаж, на регионы — 46%, остальное — зарубежье. Наибольшее количество экземпляров книг и



ПО РАЗЛИЧНЫМ ОЦЕНКАМ, ОБЪЕМ ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА КНИГОТОРГОВЛИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 6 МЛРД РУБЛЕЙ

брошюр на душу населения выпускается в сегменте учебной литературы. Он меньше всех пострадал за годы кризиса — снизился всего на 1%. Количество экземпляров книг на душу населения в сегменте художественной литературы сократилось на 46%, детской литературы — на 34%. То есть фактически единственным драйвером рынка в 2012 году стала учебная литература, которая не дала ему сильно упасть.

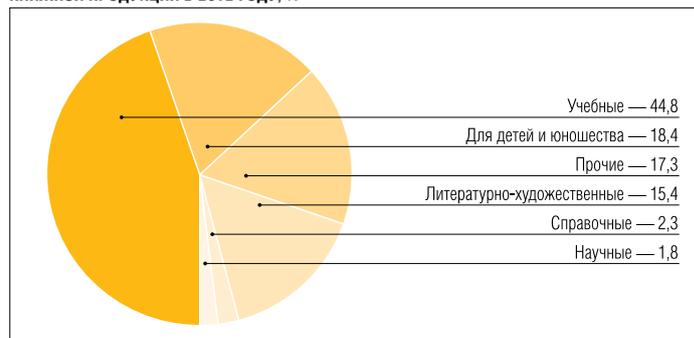
По мнению экспертов, сокращение книжного рынка происходит из-за глобального падения интереса к чтению, уменьшения количества специализированных книжных магазинов, роста цен на книги, которые не являются предметом первой необходимости, замещения бумажных книг электронными и процветающим пиратством в интернете. Около 80–90% электронных книг в интернете — пиратские.

**ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЯ НЕ КОМПЕНСИРУЕТ СПАД** Ведущим игроком на рынке книжной интернет-торговли является Ozon.ru, доля которого составляет около 50%. В ассортименте компании представлено около 1,8 млн книг, однако доля книг в общем объеме продаж компании снижается. В 2009–2010 годах она составляла примерно 36%, в начале 2013 года — около 30%. В связи с тем, что компания начинает позиционировать себя как крупнейший онлайн-мегамакет с самым большим книжным ассортиментом, доля книг в общем объеме продаж будет снижаться. Однако несмотря на развитие интернет-торговли, по мнению книгоиздателей, сегодня отрасль стоит на пороге дальнейшего сокращения числа стационарных магазинов. Дальнейшее падение будет происходить до тех пор, пока не будет локализовано влияние хотя бы одного из двух факторов: сокращение числа читающих россиян или книжное электронное пиратство.

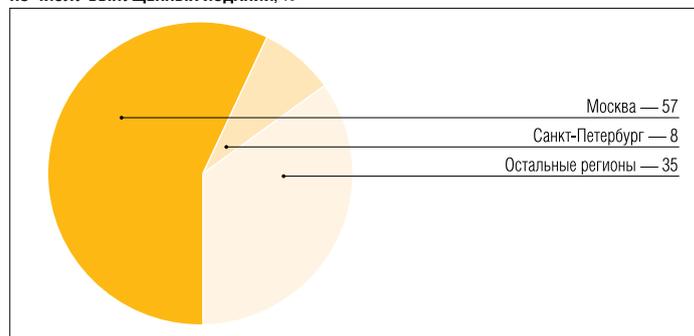
Рост продаж электронных книг может составить от 100 до 200% в год, однако это не компенсирует потери от сокращения стационарных магазинов.

Как рассказали в компании Ozon.ru, рост продаж электронных книг в Петербурге за последний год более чем впечатляющий — в 2,5 раза (и в штуках, и в деньгах). «Со временем доля цифровых книг станет больше, но пока есть возможность скачать контент бесплатно, очень сложно надеяться на сознательность потребителей, изменения должны быть на уровне законодательства», — рассказали в компании. — Сегодня в Ozon Digital (направление, которое занимается цифровым контентом) работает целая команда профессионалов. → 64

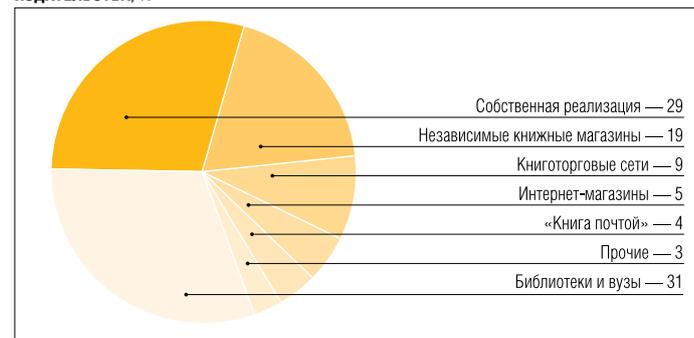
СООТНОШЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ЛИТЕРАТУРЫ В ОБЩЕМ ВЫПУСКЕ КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ В 2012 ГОДУ, %



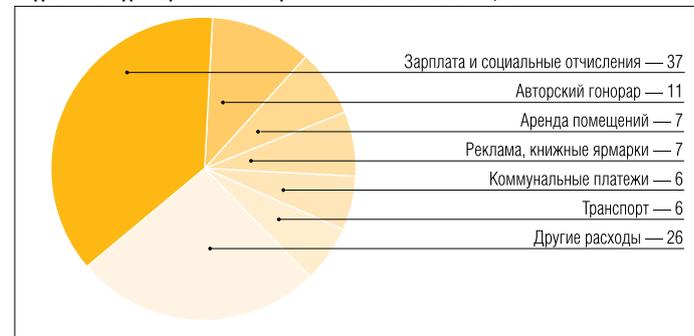
ДОЛИ РЕГИОНОВ В ГЕОГРАФИИ КНИГОИЗДАНИЯ В РФ В 2012 ГОДУ ПО ЧИСЛУ ВЫПУЩЕННЫХ ИЗДАНИЙ, %



МОДЕЛЬ РАСПРОСТРАНЕНИЯ КНИГ РЕГИОНАЛЬНОГО ИЗДАТЕЛЬСТВА, %



ИЗДЕРЖКИ ИЗДАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В МОСКВЕ И ПЕТЕРБУРГЕ, %



ИСТОЧНИК: ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПЕЧАТИ И МАССОВЫМ КОММУНИКАЦИЯМ

# К СКАНДИНАВСКИМ СОСЕДЯМ ПО МОРЮ

Чтобы получить массу впечатлений от отпуска, совершенно необязательно обходить весь земной шар. Ближайшие соседи – Стокгольм, Таллин и Хельсинки – готовят для путешественников множество классических городских развлечений и новых сюрпризов.

Отдых в балтийских столицах – это парки и исторические достопримечательности, велосипедные и пешие прогулки, отлично обустроенные пляжи и увлекательные экскурсионные программы, озерная и морская рыбалка...

## Ближайший сосед

Финская столица в это время года необыкновенно хороша: трава и деревья поражают свежестью, озера – прозрачностью. Летом в Хельсинки очень популярны водные прогулки: в крепость Суоменлинну (Свеаборг) регулярно ходит небольшой паром от Рыночной площади, к островам – катера от парка Кайвопуисто и набережной Мерисатаманранта. Можно зафрахтовать лодку, яхту или даже трехмачтовый парусник – они пришвартованы на набережной Похоййсранта. На морском трамвайчике от Рыночной площади можно доехать в зоопарк с ботаническим садом на острове Коркеасаари.

Гордость Хельсинки – развлекательный парк Линнанмяки с 50-метровой вращающейся площадкой Рапогаата, с которой открывается вид на финскую столицу. Неподалеку – морской центр Sea Life, где можно наблюдать за акулами сквозь стеклянный туннель.

В Хельсинки летом ежегодно проводятся музыкальные фестивали самых разных направлений. Например, в конце июня проходит Tuska – фестиваль «самой яростной музыки на свете», а в середине августа – Flow Festival, в котором принимает участие пара десятков групп с громкими именами. Самый знаменитый – Helsinki Festival – в течение двух недель в августе представляет оперные премьеры, джазовые концерты и театральные постановки на 30 площадках.

## Старый Таллин

В Таллине, который в разные времена принадлежал датчанам, немцам, шведам и русским, памятников старины больше, чем в иных городах Старого света. Исторический центр эстонской столицы – Старый город – включен в список мирового наследия ЮНЕСКО. При входе в Старый город висит карта, на которой обозначены все самые интересные места.

Главные достопримечательности Таллина – Домский собор, музей хуторной архитектуры под открытым небом Rõssaal Mare, замок Маарьямяги, доминиканский монастырь святой Екатерины и др.

Романтика здесь повсюду: в пламени факелов, отбрасывающих тени на каменные стены, в бульжных мостовых и шпилях церквей, в Кадрiorге – парке, разбитом Петром I в честь Екатерины I. По субботам желающие могут отправиться на экскурсию к водопаду Кейла-Йоа – в живописнейший парк с каштановыми аллеями, мостиками любви, помещьем и усыпальницей Бенкендорфов-Волконских. По воскресеньям проводятся экскурсии «Утро в средневековом городе»: залы Таллинской ратуши, которой более 700 лет, и таинственные подземные ходы, расположенные под оборонительными бастионами города.

А на острове Сааремаа можно не только отдохнуть от суеты больших городов,



но и посетить средневековый замок Курессааре, а также получить море впечатлений от активного времяпрепровождения: поход на лошадях, серфинг, гольф, офф-роуд сафари, рыбалка. Специально для дам – мастер-класс по изготовлению косметических средств из экологических продуктов.

## В гости к Карлсону

Старый район Стокгольма – Гамла Стан – тоже переносит туристов в атмосферу средневековья. Посмотреть на столицу Швеции «свысока» можно аж с трех точек: с купола Ericsson Globe (130 м), с телебашни Какнес (128 м, летом работает открытая смотровая площадка) и с Ратуши (106 м, открыта только с мая по сентябрь). Можно также гулять маршрутом Карлсона – по стокгольмским крышам.

А можно навестить Карлсона, Пеппи и других героев Астрид Линдгрэн в музее Юнибакен на острове Юргорден. На этом же острове, где раньше были королевские охотничьи угодья, расположены еще два интересных музея. Первый – музей легендарного корабля VASA, затонувшего в 1628 году и поднятого со дна спустя 300 лет. Второй – музей под открытым небом Skansen, стилизованный под старинную деревушку с множеством таверн, лавочек и магазинчиков. Здесь по старинным традициям готовят сыр, выдувают стекло, делают глиняную посуду и многое другое прямо на глазах у посетителей, можно купить на память национальный костюм или изделия домашних мастеров. Летом по Скансену курсируют экскурсионный паровозик и фуникулер, для детей открываются площадки с аттракционами. А с 21 по 23 июня 2013 года в Скансене пройдет празднование Мидсоммар (Середины лета).

Столицу Швеции неоднократно признавали самым зеленым и чистым городом Европы. Стокгольмцы обожают пешие прогулки по многочисленным паркам и главному «лесу» столицы Ekorparken. Национальный парк растянулся на десять с лишним километров в черте города, кролики и козули здесь без боязни пасутся возле музеев и театров.

А в самом большом в Европе зоопарке Кольморден можно посмотреть шоу дельфинов, отправиться в сафари, пообщаться с тигром на расстоянии вытянутой руки и даже остаться на ночь.

И все-таки Стокгольм – город водный. В его протоках летом купаются и ловят рыбу – хоть прямо под окнами Королев-

ского дворца (удочку можно арендовать же, на набережной). В прозрачных волнах встречаются также суда всех мастей. С 27 июня по 3 июля в Стокгольме пройдет регата вокруг острова Готланд ÅF OFFSHORE RACE 2013.

## Морем – комфортнее

Добраться до балтийских столиц можно разными видами транспорта, но самый удобный и приятный – паром. Многие петербуржцы и гости Северной столицы уже оценили возможность вечером сесть на паром в центре Петербурга, поужинать, ночью отдохнуть в собственной каюте, позавтракать – и выйти утром в центре Хельсинки.

Компания ST.PETER LINE располагает двумя первоклассными паромными судами – Princess Maria и Princess Anastasia. Первый ходит по маршруту Санкт-Петербург – Хельсинки, второй позволяет посетить Хельсинки, Стокгольм и Таллин. Утреннее прибытие в любую из столиц позволяет создавать любые комбинированные маршруты, предусмотрена также возможность организации экскурсий и посещения музеев.

Паромы готовы разместить на борту около 2000 пассажиров. И скучать в дороге не придется! На десяти палубах расположены: спа, рестораны, бары, дискотеки, кинотеатры и магазины (в том числе Duty Free). Насладиться коктейлем, лежа в шезлонге в окружении пальм, можно на второй палубе в аква-зоне: джакузи, отдельный бассейн для детей, большой взрослый бассейн, сауны и спортзал. А на шестой палубе работает детский клуб Kidz Club, где под руководством квалифицированной няни дети участвуют в турнирах настоящих пиратов и мастер-классах по созданию открыток, магнитов, украшений и других сувениров.

Во время круиза гостей ждет ежедневная эксклюзивная шоу-программа петербургского театра балета Мюзик-Холла.

## Завтрак на террасе

В теплый день приятно провести время на открытых палубах, поэтому на пароме Princess Maria и Princess Anastasia работают летние террасы. Особой популярностью они пользуются в момент, когда паром отправляется из порта – это так зрелищно! Впрочем, на восьмой и десятой палубах посетителей хватает в любую погоду. Ведь здесь пассажиров ждут яркие коктейли, любимые напитки, вкусные сэндвичи и интересные развлечения. Когда закатное солнце рисует первые узоры

на высоком небе, начинается вечерняя программа. Танцпол зажигает до самого утра под последние мировые хиты, а по утрам открытые террасы становятся идеальным местом для долгого завтрака.

## Новый вкус

На седьмой палубе круизного парома Princess Anastasia пассажиров ждут сразу два гастрономических открытия – ресторан американской кухни NewYorkCity и знаменитый японский Kamrai.

В неоновом свете рекламы и ночных огней NewYorkCity подают кухню иммигрантов: добротные американские стейки и английский крем-суп клэм-чаудэр, украинский борщ и чизкейк «Нью-Йорк».

«Kamrai» по-японски означает призыв «пей до дна» во время веселого застолья. По вечерам в Kamrai играет азиатская музыка. В меню ресторана – роллы, суши, мисо и кимчи, чукка-салаты и др. Повара Kamrai следуют заветам японских коллег «раскрой и подчеркни», стремясь сохранить истинный вкус ингредиентов. В этом им помогают свежие рыба и морепродукты высочайшего качества, поставками которых славятся страны Скандинавии. Продукты тщательно отбираются в порту прибытия, и шеф-повар всегда уверен в своем меню. Формат заведения при этом весьма демократичен: средний чек составляет 600-800 рублей (15-20€).

## Еще минус пять!

Многие петербуржцы предпочитают путешествия на пароме другим видам транспорта. Это наиболее приятный и комфортный вид отдыха для представителей самых разных слоев населения: детей и взрослых, молодежи и пенсионеров. В зависимости от класса каюты путешествие может быть бюджетным (в двухместной каюте без окна) или шикарным (в каюте с собственным VIP-lounge) – для тех, кто любит и может себе позволить максимум комфорта и развлечений.

А этим летом можно сэкономить еще 5%, если забронировать поездку на Princess Anastasia в офисе прямых продаж ST.PETER LINE.

## ОФИСЫ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ ST.PETER LINE:

### Невский пр., д. 76

тел. (812) 386-11-47

для справок: 337-20-60

e-mail: sales2@stpeterline.com

Часы работы:

Пн-Пт 9-21; Сб: 11-17; Вс: выходной

### Энгельса пр., д. 124/1,

### ТРК «ВОЯЖ», 2 эт., секция 2.17

тел: (812) 320-89-47

e-mail: sales3@stpeterline.com

Часы работы:

ежедневно с 10:00 до 21:00

### ул. Фучика, д. 2,

### ТРК «РИО», секция А31А

(вход со стороны гипермаркета «О'Кей»)

тел: +7 (921) 181-02-98

e-mail: sales4@stpeterline.com

Часы работы: ежедневно

с 10:00 до 22:00. Обед с 14:00 до 15:00

### Пл. Морской Славы, д.1,

### Морской вокзал

Отдел продаж, зона регистрации

ST.PETERLINE

тел: (812) 702-0-799

Часы работы:

ежедневно с 10:00 до 19:00

62 → На сегодняшний день заключены десятки прямых контрактов с издательствами, что позволило расширить ассортимент цифровых книг до 25 тыс. наименований». По мнению экспертов, доля книжных онлайн-продаж в 2013 году в общем объеме книжного рынка покажет положительный рост, основная борьба за клиента развернется в регионах. Книжные офлайн-сети серьезно расширяют свой ассортимент в сторону канцелярских товаров, игрушек и других категорий, и эти продажи уже составляют десятки процентов оборотов розничных сетей. В интернет-магазинах основная конкуренция идет в двух направлениях: цена за товар и цена за сервис по доставке этого товара до клиента.

По мнению экспертов Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям, в 2013 году сильно возрастет значимость нетрадиционных книжных торговых площадок: интернет-магазинов, различных супермаркетов. Ключевым же фактором, определяющим динамику рынка, останется цена, поэтому в настоящее время активная роль переходит к укрупненному издательскому и книготорговому маркам, которые способны обеспечить большие объемы выпуска продукции при снижении прибыльности бизнеса.

По словам Дениса Котова, потенциала для создания новых проектов в области книгораспространения как в стране в целом, так и в Петербурге пока нет. «Безусловно, отдельно взятые книжные магазины могут открываться, но вряд ли кто-либо будет выстраивать сеть. С нашей точки зрения и точки зрения акционеров „Буквоеда“, у нас есть возможности для развития и дальнейшего роста. В 2013-м мы продолжим развитие сети, запланировано открытие примерно пятнадцати новых магазинов. Часть из них уже открыта. Что касается потребления книг, то нам кажется, что тенденцию сокращения чтения можно удерживать, прежде чем ее разворачивать в сторону увеличения. Это сложная задача. Возможно, ее не удастся решить в 2013 году. В этом году мы надеемся и пла-

нируем удержать общее количество продаваемых бумажных книг в экземплярах», — говорит он.

**СОЦИАЛЬНЫЕ СУБСИДИИ** «В Петербурге существует программа по выделению субсидий издательствам на издание социально значимых книг. В 2012 году было выделено 20 млн рублей, в 2013-м — около 30 млн рублей. Однако самый главный блок поддержки книжного рынка, где могло бы помочь городское правительство, — это реклама и пропаганда чтения, проведение акций, направленных на поддержку чтения, участие в международных книжных выставках», — считает Сергей Кайкин.

По словам Дениса Котова, к сожалению, в настоящее время помимо 10% НДС на книжную продукцию, который был принят достаточно давно, никаких других серьезных поддерживающих решений со стороны правительства нет. Несмотря на то, что в большинстве развитых стран книжная продукция не облагается НДС. «Предложения Российского книжного союза, объединяю-

щие все идеи издателей и книгораспространителей, периодически поступают в качестве инициатив в Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям. В настоящее время ждем принятия тех или иных решений. Льготы для книжной отрасли важны и нужны. В первую очередь — по линии оборотных налогов, во вторую — налогообложение сотрудников. Налоговая нагрузка на фонд более 50 процентов — для книжных предприятий неподъемный фактор, — считает эксперт. — Существенной поддержкой книжной отрасли могло бы стать предоставление государством помещений по льготной аренде или же целевое назначение помещений и пятен под застройку. Кроме того, достаточно значима в целом поддержка чтения на государственном уровне. Необходимо осуществлять поддержку и популяризацию чтения с той же интенсивностью, с какой ведется пропаганда антиалкогольной и антитабачной кампаний».

В компании Ozon.ru считают, что для продвижения цифровой продукции мож-

но было бы сделать льготный налоговый режим по аналогии с тем, который существует на передачу прав по программам ЭВМ, то есть цифровые игры продаются без НДС, а книги с НДС.

По данным Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям, в настоящее время в европейских странах один книжный магазин приходится на 5–6 тыс. жителей, а в России один на 50–55 тыс. жителей. Только за последний год число магазинов сократилось на 400 штук, а в 2013 году может закрыться еще 200 — из-за реструктуризации сети «Буква».

По данным Госкомиздата СССР, в 1989 году в РСФСР насчитывалось более 8 тыс. магазинов. На начало 2012 года в РФ работало почти 4 тыс. субъектов, осуществляющих книжную торговлю, из которых 75% имели статус индивидуальных предпринимателей. Стационарных точек продаж в РФ насчитывалось около 2,5 тыс. Это в два раза меньше, чем существовало в Российской империи в конце XIX века (в 1898 году было около 5 тыс. книжных магазинов). ■

## МИРОВОЙ РЕЙТИНГ ИЗДАТЕЛЬСКИХ РЫНКОВ, 2011 ГОД

№	СТРАНА	ОБЪЕМ РЫНКА, МЛН ЕВРО	НАСЕЛЕНИЕ, ЧЕЛОВЕК
1.	США	31 000	311 591 917
2.	КИТАЙ	10 602	1 344 130 000
3.	ГЕРМАНИЯ	9 734	81 726 000
4.	ЯПОНИЯ	7 129	127 817 277
5.	ФРАНЦИЯ	4 587	65 436 552
6.	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	4 080	62 641 000
7.	ИТАЛИЯ	3 417	60 770 000
8.	ИСПАНИЯ	2 890	46 235 000
9.	БРАЗИЛИЯ	2 546	196 655 014
10.	ИНДИЯ	2500	1 241 491 960
11.	КАНАДА	2 342	34 482 779
12.	ЮЖНАЯ КОРЕЯ	2 013	49 779 000
13.	РОССИЯ	1 875	141 930 000
14.	АВСТРАЛИЯ	1 520	22 620 600
15.	ТУРЦИЯ	1 150	73 639 596
16.	НИДЕРЛАНДЫ	1 126	16 696 000
17.	ПОЛЬША	1 123	38 216 000
18.	БЕЛЬГИЯ	850	11 008 000
19.	НОРВЕГИЯ	808	4 952 000
20.	ШВЕЙЦАРИЯ	806	7 907 000

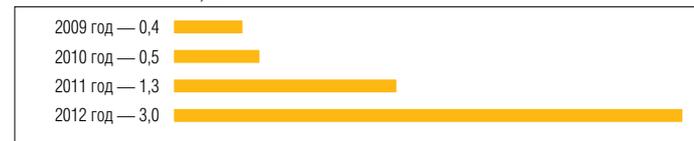
ИСТОЧНИК: PUBLISHERS WEEKLY

## РОЗНИЧНАЯ ПРОДАЖА КНИГ, ГАЗЕТ, ЖУРНАЛОВ В 2011 ГОДУ, МЛРД РУБЛЕЙ:

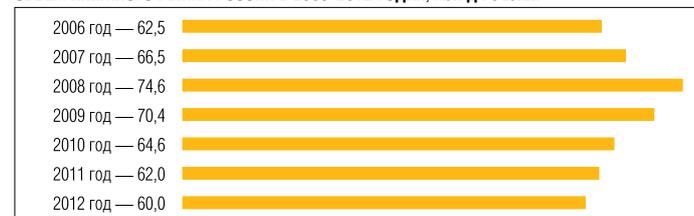


ИСТОЧНИК: РОССТАТ

## ДОЛЯ ЭЛЕКТРОННЫХ КНИГ В ПРОДАЖАХ РОССИЙСКИХ ИЗДАТЕЛЬСТВ В МОСКВЕ И ПЕТЕРБУРГЕ, %



## ОБЪЕМ КНИЖНОГО РЫНКА РОССИИ В 2006-2012 ГОДАХ, МЛРД РУБЛЕЙ



ИСТОЧНИК: ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ПЕЧАТИ И МАССОВЫМ КОММУНИКАЦИЯМ

# НЕ ГАЗОМ ЕДИНЫМ ПРИСУТСТВИЕ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ МАЛО ЗАМЕТНО НА МИРОВОЙ АРЕНЕ. ОТНОСИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ И ПОСТАВЩИКИ ИМЕЮТ ЛИШЬ В ОГРАНИЧЕННОМ КРУГУ ОТРАСЛЕЙ. ЭТО ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС, МЕТАЛЛУРГИЯ И ПРОИЗВОДСТВО БОЛЬШИХ ТРУБ, ЧАСТИЧНО АВИАСТРОЕНИЕ И СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЕ. ВГ ПОПЫТАЛСЯ ПОНЯТЬ, ГДЕ НАХОДЯТСЯ ТЕ ТОЧКИ РОСТА, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ НАРАСТИТЬ ПРИСУТСТВИЕ РОССИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Традиционно на мировом рынке заметны российские металлургические компании, судостроительные, оборонные предприятия, а также предприятия энергетической промышленности. «Все российские компании, известные на мировом рынке, как правило, работают в топливно-энергетическом комплексе, — говорит доцент кафедры стратегического и международного менеджмента СПбГУ Василий Дерманов. — И только на этом рынке мы можем так или иначе влиять на мировую экономику».

Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ЗАО «ИК „ЛМС“», также добавляет к ним производителей алюминия, никеля, цинка, титана, компании, ведущую добычу алмазов, руды и концентрата железных и медных руд. «В производстве алюминиевой продукции, никеля, титана и редкоземельных металлов, синтетических каучуков, вертолетов доля российских компаний или преобладающая, или значительная, часть игроков сопоставима с производством

мировых гигантов в этих отраслях», — отмечает господин Кумановский. По его словам, очень значимо также присутствие России на рынке удобрений, где фактически ценообразование по контрактам идет с участием российских компаний.

Александр Бутуханов, доцент кафедры экономической теории НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, кроме всемирно известного российского «Газпрома», среди компаний, заметных на мировой экономической арене, называет ряд дру-

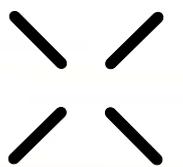
гих нефтегазовых компаний — ЛУКОЙЛ, «Роснефть», а также металлургических компаний — «Русал», «Северсталь», НЛМК, «ВСМПО-Ависма». Однако он также называет и российские компании из числа несырьевых, занимающие, по его оценкам, лидирующие позиции на мировом рынке — это «Лаборатория Касперского» (антивирусное программное обеспечение) и «Волга-Днепр» (авиаперевозки сверхтяжелых и негабаритных грузов). → 66



**ПАКТОР**

*одежда бизнес-класса*

Новый магазин:  
Байконурская, 14, ТРК "Континент", 1 этаж  
все адреса: [www.pactor.ru](http://www.pactor.ru) • (812) 703-38-83



**STONES**

На правах рекламы

**64 → ПОДДЕРЖАТЬ ГИГАНТОВ** Бесспорно, значимо наше влияние на рынке энергетического машиностроения, за счет, прежде всего, контрактов «Росатома» по иностранным проектам АЭС, но есть и поставки оборудования для ГЭС и тепловых станций в рамках межправительственных соглашений. Петербургские «Силовые машины» находятся в числе постоянных поставщиков энергооборудования на внешние рынки. «По итогам 2012 года доля контрактации „Силовых машин“ в объеме мирового рынка составляет около 2 процентов. При этом за период 2008–2011 годов доля компании на мировом рынке варьировалась от 2 до 5 процентов. Объем установленной мощности — примерно 5 процентов. Основные экспортные рынки для нас — это страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Восточной и Западной Европы», — говорит генеральный директор ОАО «Силовые машины» Игорь Костин.

По его словам, российские производители сегодня участвуют в тендерах, как на российском, так и на зарубежном рынках, в условиях жесткой ценовой конкуренции. «Большинство западных компаний существуют в условиях открытой экономики с господдержкой в той или иной форме, — рассказывает господин Костин. — В основе большинства энергетических программ развитых стран (Франция, Германия, Япония, США) лежит государственная поддержка в сфере развития НИОКР, льготного экспортного кредитования, таможенно-тарифного регулирования. В России же этот механизм пока сформирован недостаточно».

В компании считают, что отечественное машиностроение остро нуждается в реализации государственной программы поддержки в области инноваций, новых технологий и создания головных образцов конкурентоспособного оборудования. «Такие программы действуют во всех странах, где существует крупное энергомашиностроительное производство. К примеру, в США расходы на НИОКР в области создания новых энергетических технологий и пилотных электростанций на их основе составляют значительную часть бюджета на инновации, — говорит Игорь Костин. — В европейских странах финансирование данного направления НИОКР составляет сотни миллионов долларов в год. Аналогичная картина в Японии, в последнее время Китай работает таким же образом».

С производителями согласны и сторонние эксперты в области макроэкономики: «Поддержка государства в экспансии наших „национальных чемпионов“ и продвижении там — вещь совершенно необходимая, — согласен с бизнесом господин Бутуханов. — К тому же практикуемая в разных странах. Достижения наших „чемпионов“, наверное, могут быть предметом гордости для граждан, они повышают престиж страны в мире. Стоит, однако, задуматься над тем, какова цена, которую платит общество, налогоплательщики за это, ведь господдержка требует совсем немалых сумм и оборачивается дополнительным налоговым бременем. В каких условиях функционируют сотни и тысячи других предприятий, особенно малых и средних, „прозябающих“ в „низших лигах“?» — обращает внимание господин Бутуханов.

Поставщик труб большого диаметра Ижорский трубный завод (ИТЗ, входит в ОАО «Северсталь»), несмотря на то, что



**ОТЕЧЕСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ ОСТРО НУЖДАЕТСЯ В ГОСПОДДЕРЖКЕ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИЙ, НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СОЗДАНИЯ ГОЛОВНЫХ ОБРАЗЦОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ОБОРУДОВАНИЯ**

российский рынок является для ОАО «Северсталь» ключевым, также ищет новые рынки сбыта. «Изменения на рынке труб большого диаметра подтолкнули к поиску новых рынков сбыта, среди которых страны СНГ, — говорит генеральный директор ИТЗ Николай Скорохватов. — В 2012 году Ижорский трубный завод осуществлял ряд поставок труб в Азербайджан, в Узбекистан, на Украину. В 2013 году ИТЗ впервые отгрузил продукцию для международного газопровода „Средняя Азия — Китай“. Впрочем, несмотря на то, что продукция компании поставляется на международный рынок и у предприятия есть все необходимые сертификаты для этого, приоритетным направлением работы ИТЗ являются поставки продукции на внутрироссийский рынок», — подчеркивает Николай Скорохватов.

**ШАТКИЙ БАЛАНС** Что касается импортозависимости, то, по словам господина Бутуханова, ситуация с ней меняется, но медленно и неравномерно. «По куриному мясу можно уже говорить о преодолении импортозависимости. Среди других достижений в этом плане — Россия стала одним из мировых лидеров по экспорту зерновых», — приводит примеры он. Дмитрий Кумановский добавляет, что сельское хозяйство в России уже стало влиятельным мировым фактором, за счет поставок в развивающиеся страны Ближнего Востока и Африки. «Любые данные об урожае в России существенно меняют цены на мировых площадках. Серьезно улучшилась ситуация с импортозамещением в сельском хозяйстве. По мясу птицы, яйцу и свинине, по производству зерновых наша страна стала полностью самодостаточной», — считает он.

Однако опасения вызывает баланс импорта и экспорта. Комментируя структуру импорта и экспорта страны, Василий Дерманов отмечает, что 70–80% российского экспорта, как известно, составляют энергоресурсы и сырье, 60–80% импорта — машины, оборудование и продовольствие. «Импорт оборудования объясняется реструктуризацией отечественного производства во многих отраслях. Намного сложнее объяснить неоправданно высокую долю

импорта продовольствия, которая пока превышает 40 процентов от потребления, — обращает внимание эксперт. — Несмотря на гигантские площади земельных угодий, Россия является вторым (после Японии) нетто-импортером продовольствия в мире. Причем за последние десять лет дефицит торгового баланса РФ по сельскохозяйственной продукции сильно возрос. Причем анализ структуры импорта в этом сегменте говорит о том, что увеличивается доля и готовой продукции, а не только сырья сельскохозяйственного происхождения, что очень плохо для обеспечения продовольственной безопасности страны». По мнению Василия Дерманова, это результат неэффективной политики, когда цели поставлены таким образом, что задача не решается. Необходимо ставить не количественные цели, а качественные, полагает он.

Относительно экспорта аналитики говорят, что зависимость от экспорта сырья в России меняется слабо. «Самые существенные изменения последних лет, за счет поддержки правительства РФ — это увеличение в экспорте продукции высокого передела. Прежде всего это произошло в алмазной отрасли, где был либерализован режим продажи крупных алмазов, и стало возможным продавать бриллианты и алмазы на международных аукционах. А также в нефтяной отрасли, где изменение экспортных пошлин и внутренних акцизов позволило резко увеличить экспорт из России бензинов и дизельного топлива стандарта „Евро-5“ на европейский рынок. Но в целом снизить зависимость от экспорта сырья РФ пока не удастся», — говорят эксперты.

**ТОЧКИ РОСТА** Среди потенциально перспективных отраслей с точки зрения развития на мировых рынках аналитики называют авиацию. «Мы наблюдаем серьезную концентрацию ресурсов, вследствие которой можно ожидать серьезного укрепления, например, авиастроительной отрасли. Я надеюсь, что она уже заявит о себе в ближайшем обозримом будущем, — говорит Василий Дерманов. — Оборонная промышленность также могла бы быть неплохо представлена, в девяностые годы она практически развалилась и сейчас по крупницам восстанавливается».

По мнению Дмитрия Кумановского, российские производители могли бы смело занять лидирующие позиции в металлургической промышленности и производстве труб, так как отечественные металлурги закончили обновление производственных мощностей и соответствуют лучшим мировым стандартам, а также имеют низкую себестоимость. «Также есть потенциал в производстве вертолетов и самолетов, в энергетическом машиностроении, где отечественный потенциал высок и нуждается лишь в государственной поддержке при заключении новых экспортных контрактов. Кроме того, отечественная сырьевая промышленность и химия являются конкурентоспособными на мировом рынке и могут увеличить экспорт, если будет поддерживаться модернизация и увеличение производственных мощностей», — считает он.

В качестве «историй успеха» господин Кумановский перечисляет несколько примеров того, как крупным российским компаниям удалось зарекомендовать себя на мировой арене: «Северсталь», НЛМК и ММК добились серьезных успехов в росте экспорта только после масштабных сделок по слиянию и поглощению за границей, что позволило им обойти действующие ограничения на российский экспорт.

«Вертолеты России добились успеха за счет интеграции в единую компанию с четкой стратегией развития и формирования портфеля заказов на годы вперед, прекартив конкуренцию и демпинг собственных заводов при экспорте. „Норникель“, Челябинский цинковый завод, ОК „Русал“ и „ВСМПО-Ависма“ добились соответствия мировым эталонам качества продукции, за счет чего смогли напрямую продавать продукцию на Лондонской бирже металлов и других товарно-сырьевых биржах, а также смогли перестроить производство, как „ВСМПО-Ависма“, чтобы делать продукцию высокого передела для поставки на заводы своих заказчиков. „Уралкалий“ для укрепления позиций на внешних рынках вынужден был купить конкурента в России (компанию „Сильвинит“) и ведет переговоры о покупке „Беларуськалия“, чтобы вести единую сбытовую политику на внешних рынках», — перечисляет Дмитрий Кумановский. ■

# «У РОССИИ ЕСТЬ ВСЕ ШАНСЫ ПРОЙТИ ЭТОТ КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД ЛЕГЧЕ» СПРОС НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ СТАБИЛЕН И ОКАЗАЛСЯ НЕПОКОЛЕБИМ ДАЖЕ В ПЕРИОД КРИЗИСА. О ПСИХОЛОГИИ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ, ОСОБЕННОСТЯХ ЗАГОРОДНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ПОСЛЕДСТВИЯХ ДЕОФШОРИЗАЦИИ В ИНТЕРВЬЮ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ВG КРИСТИНОЙ НАУМОВОЙ РАССКАЗАЛ АЛЕКСАНДР ЦАРЕВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ КОМПАНИИ «РОССА РАКЕННЕ СПБ», ЭКСКЛЮЗИВНОГО ДИСТРИБУТОРА ФИНСКОЙ КОМПАНИИ HONKA В РОССИИ.

**BUSINESS GUIDE:** Не так давно Госдума запретила чиновникам иметь счета и недвижимость за границей. Ожидаете ли вы в связи с этим повышения интереса к премиальной недвижимости, строящейся на территории России?

**АЛЕКСАНДР ЦАРЕВ:** Не думаю, что данная законодательная инициатива окажет существенное влияние на рынок недвижимости в России. В нашей стране приобретают недвижимость те люди, которые реально в ней заинтересованы. Те же, кто настроен иметь активы за пределами страны, всегда найдут способ реализовать свои планы. Оформить недвижимость можно на родственников или доверенных лиц, на юридическое лицо. Эти схемы давно работают.

**BG:** Ситуация с кипрскими офшорами, в свою очередь, касается не только чиновников. Так или иначе, это заставит определенный круг людей пересмотреть возможности для инвестиций внутри страны?

**А. Ц.:** Кипрский кризис заставит наших соотечественников быть более осознанными в выборе инструментов и площадок для размещения средств. Тем не менее у нас нет сейчас оснований говорить о том, что после событий на Кипре наши офшорные капиталы вернуться в Россию. В том числе нет оснований предполагать, что люди начнут активно инвестировать в российскую недвижимость. Совершенно ясно, что средства размещаются за пределами страны как раз потому, что у владельцев капитала нет желания вкладывать деньги в нашу экономику из-за опасений за их сохранность. Если бы были серьезные гарантии защиты инвестиций, российский рынок развивался бы активнее с учетом его потенциальной перспективы.

Что касается российской недвижимости, то полагаю, что наши клиенты, строя дома Honka, конечно, принимают в расчет вопрос их потенциальной инвестиционной привлекательности. Но я совершенно уверен, что в первую очередь они решают свои жизненные задачи, думают о семье, о том, насколько комфортно им будет жить в этом доме. При этом инвестиционная ценность объекта недвижимости возрастает, если он построен компанией с именем и хорошей репутацией.

**BG:** В темах пленарных дискуссий Петербургского международного экономического форума в этом году ощутимы кризисные настроения. Вы готовы к негативному сценарию развития международной экономики?

**А. Ц.:** Мировая экономика уже не один год переживает не лучшие времена, все дис-



АЛЕКСАНДР ЦАРЕВ

кусии последних лет связаны с наступившим кризисом и мерами по выходу из него. Общий негативный фон, безусловно, сказывается на всех отраслях экономики и не может обойти рынок загородной недвижимости. Но накопленный за 18 лет опыт работы в непростых экономических условиях позволяет нам не драматизировать ситуацию, тем более что по сравнению со многими странами Россия сегодня находится в более устойчивом экономическом положении, и у нас есть все шансы пройти этот кризисный период легче. Кроме того, мы работаем в сфере элитной недвижимости, и, как показывает опыт работы в кризисные 1998 и 2009 годы, этот сегмент менее чувствителен к экономическим потрясениям. Как правило, состоятельные люди остаются состоятельными в любые времена. От последнего кризиса в большей степени пострадали девелоперы, занимающиеся строительством объектов классов «эконом» и «бизнес».

**BG:** Вы фактически работаете под индивидуальный заказ. Значит ли это, что у вас рисков меньше, чем у других девелоперов?

**А. Ц.:** Не думаю, что по степени риска мы кардинально отличаемся от других застройщиков. Сам по себе девелопмент подразумевает инвестиции в подготовку определенной территории. Мы несем затраты, связанные с разработкой проекта,

строительством инженерной и социальной инфраструктуры. Что касается строительства частных домов, то мы действительно ориентируемся на потребности конкретного заказчика. Такой подход не всегда оправдан с точки зрения сроков окупаемости затрат за счет более длительного периода работы над проектом, но мы убеждены, что наши клиенты должны получить дом, который бы полностью соответствовал их представлению об идеальном загородном жилье. Именно за этим они приходят в Honka. Все структурные подразделения компании стремятся обеспечить индивидуальный подход на всех этапах строительства дома.

**BG:** Коттеджные поселки Honka — это тоже индивидуальные продукты?

**А. Ц.:** Да, сейчас у нас в работе два совершенно разных по концепции проекта. Коттеджный поселок «Медное озеро – 2» — классический пример поселка премиум-класса. Строится он в деревне Медный Завод Всеволожского района. На территории комплекса находится озеро Светлое, рядом озера Меднозаводский Разлив и Сарженское. Реализацию проекта мы осуществляем в три этапа. Первая очередь состоит из 33 домов, она полностью построена и заселена. Сейчас мы работаем над второй очередью, где будет 38 деревянных коттеджей. Помимо непосредственно жилых домов, на территории поселка мы построили теннисный корт, спортивные и детские площадки, скверы, будет благоустроенная пляжная зона на берегу озера. На мой взгляд, этот поселок — пример одного из самых комфортабельных в Ленобласти. В этом году он признан лучшим российским поселком с деревянными домами.

Но если поселок «Медное озеро – 2» строится в соответствии с классическими архитектурными решениями, то наш второй проект — комплекс резиденций Honka Nova Concept Residence — это концептуальный проект, отражающий современные тенденции в архитектуре и дизайне. На его примере мы хотим продемонстрировать, что возможности дерева безграничны, что сегодня оно является более чем актуальным материалом. Комплекс строится в поселке Солнечное Курортного района Петербурга, в 300 м от побережья Финского залива. Важной деталью проекта является собственный парк площадью 1,5 га. Мы надеемся, что современный взгляд на архитектуру деревянного дома и дизайн жилой среды найдет своего потребителя. Россия — существенная часть европейского пространства. Наши соотечественники получили возможность путе-

шествовать, знакомиться с архитектурой разных стран. Вкус российских клиентов развивается, и мы не должны отставать от новых потребностей покупателей. Мы думаем, что этот проект будет интересен тем людям, которые хотят жить за городом, при этом вести активный образ жизни, пользуясь всеми возможностями, которые предоставляет наш прекрасный, богатый на события город.

**BG:** Вы на российском рынке загородной недвижимости 18 лет. Обрел ли за это время рынок цивилизованную форму?

**А. Ц.:** Для того чтобы он стал цивилизованным, нужны более совершенные законодательная база, механизмы взаимодействия власти и бизнеса, защиты прав инвесторов, частного капитала. Сейчас на рынке много случайных игроков, не имеющих опыта реализации загородных проектов. Как результат — наряду с качественными объектами появляются проекты, у которых весьма расплывчатые перспективы. Есть примеры банкротств, замороженных объектов или невыполнения застройщиками заявленных параметров проекта. Это результат слабого регулирования рынка. Сегодня ситуация начинает меняться в лучшую сторону с выходом на рынок крупных городских застройщиков, которые привнесут свой профессионализм и стандарты работы. Надеюсь, что в итоге рынок станет более структурированным.

**BG:** Сколько времени нужно на формирование имиджа девелопера?

**А. Ц.:** Все зависит от того, что мы понимаем под имиджем и что хотим получить от него. Можно потратить значимую сумму и довольно быстро создать узнаваемый бренд. Вопрос в том, будет ли за этим брендом стоять доверие клиентов к компании. Доверие формируется годами. Для девелопера это пять-десять лет. За это время работа компании может быть реально оценена ее клиентами. В случае если доверие не сформировалось, имидж — просто мыльный пузырь, который может в любой момент лопнуть. И такие примеры у нас в стране есть.

**BG:** Какие планы у компании на этот год?

**А. Ц.:** У компании есть определенный земельный фонд, который мы намерены осваивать. Есть ряд предложений по строительству как коммерческой, так и жилой недвижимости в Ленобласти, Московском регионе. Кроме того, мы рассматриваем возможность реализации проектов в Татарстане, где в прошлом году мы открыли представительство. На наш взгляд, в этом регионе у нашей компании есть хорошие перспективы. ■

# «ЛЮБОЙ БИЗНЕС ДОЛЖЕН ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА РАЗВИТИЕ»

О СВОЕМ ВИДЕНИИ ПРОЦЕССОВ, ПРОИСХОДЯЩИХ В РОССИЙСКОЙ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ, ПРОГНОЗАХ НА БУДУЩЕЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ВЛАДЕ ГАСНИКОВОЙ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА БФА ДЕНИС ГУМЕРОВ.

**BUSINESS GUIDE:** В СМИ сокращается число рекламы, и это всегда является ярким признаком сокращения экономической активности. Что, по вашей оценке, сейчас происходит в мировой и российской экономике?

**ДЕНИС ГУМЕРОВ:** Глобальные проблемы, связанные с неустраненными причинами кризиса 2008–2009 годов, сохраняют свою актуальность. Психологически все устали от нынешнего состояния дел. Сообщения о новых всплесках проблем в разных концах света, периодически появляющиеся в СМИ, добавляют нервозности, не проясняя ситуацию с точки зрения рыночных перспектив, а подливая масла в огонь.

С другой стороны, чувствительность финансовых рынков к всплескам мировых экономических угроз в последнее время несколько уменьшилась благодаря активным действиям ведущих центральных банков мира. В то же время благотворное влияние этих мер на реальный сектор мировой экономики гораздо меньше, чем хотелось бы. В Европе по-прежнему наблюдается глобальный спад. В США ситуация несколько восстанавливается — снизился уровень безработицы и обозначилась позитивная динамика на рынке недвижимости. В конце 2012 года наметился разворот вверх темпов деловой активности в Китае. Однако устойчивость позитивной динамики в этих странах остается под вопросом.

**ВГ:** Какие вы можете дать прогнозы на ближайшие годы?

**Д. Г.:** Если темпы роста США в течение двух-трех лет сохранятся на уровне 2,5–2,8% в год, положение будет более или менее нормальным. Одним из главных возмутителей спокойствия, по-видимому, останется ситуация в еврозоне. Сейчас Евросоюзом принимаются некоторые точечные, так называемые пожарные, меры, но в корне ситуацию они не меняют. И такое положение может продолжаться достаточно долго, пока у лидеров ЕС есть ресурсы для поддержки более слабых членов в том виде, в котором помощь оказывается сейчас. Чем дольше будет сохраняться такая обстановка, тем сложнее будет принять глобальное решение по выходу из кризиса. Тем не менее в целом продолжение вялого «посткризисного» развития более вероятно, чем острая фаза глобального кризиса, которую мы наблюдали в 2008 году. Таким образом, в 2013–2014 годах мониторинг потенциальных глобальных рисков будет по-прежнему актуальным.

**ВГ:** Как это скажется на нашей экономике?

**Д. Г.:** В отечественной экономике также наблюдается тенденция замедления экономического роста. В первой половине этого года инфляция несколько ускорилась, однако при отсутствии резко негативных факторов темпы инфляции вернутся в целевой диапазон 5–6% во втором полугодии. В целом социально-политическая ситуация остается стабильной. Замедление эконо-



мического роста в России было отчасти нивелировано высокими ценами на углеводороды. Российская экономика до сих пор отличается сырьевой ориентацией, и глобальных изменений в этом плане в ближайшие два года не будет: подготовка инфраструктуры для таких изменений — длительный процесс. Некоторое движение в этом направлении наблюдается: в стране реализуется ряд проектов по модернизации сетей и дорог. Если эта тенденция сохранится, у нас может быть создан плацдарм для развития экономики, напрямую не связанной с нефтью.

**ВГ:** Как много времени потребуется на создание такого плацдарма?

**Д. Г.:** Не меньше пяти лет. Новых проектов сейчас очень мало, но те, которые удастся реализовать, допустим, в Петербурге, сразу становятся локальными центрами роста. Но и здесь возникают проблемы. Например, изменение кадастровой стоимости участка, переданного бизнесу под строительство объекта, приводит к увеличению размера арендной платы и налоговых отчислений, что непосредственно сказывается на финансовом результате компании. Для того чтобы бизнес был активным, мог планировать свои дальнейшие инвестиции и развивать новые проекты, необходимо больше согласованности и последовательности действий со стороны государства.

**ВГ:** Как вы оцениваете экономическую ситуацию в Петербурге? И как некое затишье в городской экономике сказывается на банках?

**Д. Г.:** Действительно, многие процессы в городе замедлились. Последнее время петербургский бизнес был сосредоточен на решении вопросов качественного развития, занимался улучшением внутренних процессов и инфраструктуры, связанных скорее не с движением вперед, а с удержанием на плаву. Безусловно, и на нас это оказывает влияние, сокращая доходность банковского бизнеса. Жизнь не стоит на месте: мы ведем текущую работу, боремся

за клиентов, участвуем в их существующих проектах. Но все-таки любой бизнес должен ориентироваться на развитие. Появившаяся в Петербурге пауза все уже использовала для решения насущных вопросов и теперь ждут интенсивной работы.

**ВГ:** Значит ли это, что банки, работающие в Петербурге, недополучат в этом году прибыль?

**Д. Г.:** Мы будем стараться сохранить те темпы роста, которые показываем последние несколько лет. Банк БФА в некоторой степени вне тренда: мы продолжаем находиться в фазе активного наращивания объема бизнеса, и нам есть куда расти, в том числе и по причине того, что база роста несколько уступает лидерам рынка. Поскольку мы достаточно молодой банк, акцент в своей работе БФА делает на гибкие и открытые условия сотрудничества с нашими клиентами, и они это ценят. Клиенты сейчас становятся более чувствительными к качеству предоставляемых услуг, и мы, понимая это, готовы подстраиваться под конкретные задачи каждого из них.

**ВГ:** Есть ли в сложившихся условиях отрасли, которые банки неохотно кредитуют?

**Д. Г.:** Банки готовы кредитовать любой бизнес, имеющий конкретные источники погашения задолженности. После кризиса 2008 года большим риском было кредитовать девелоперский бизнес, многие из банков обожглись на этом сегменте рынка. Однако сейчас строительство и девелопмент являются одной из основных точек роста корпоративного бизнеса. В работе с целевыми сегментами есть своя специфика. В частности, в банк БФА для этого привлекаются профессионалы из соответствующих областей, поскольку, делая ставку на определенные отрасли, мы должны более точно и глубоко вникать в финансируемые проекты, минимизировать свои риски за счет полного контроля всех фаз инвестиционного проекта. В целом можно отметить, что отраслевая специализация клиентского бизнеса не только снижает

риски банка, но и позволяет вести диалог с клиентом на одном профессиональном языке и тем самым повысить результативность сотрудничества.

**ВГ:** Будет ли сокращаться число банков на фоне снижения экономической активности?

**Д. Г.:** Колебания, которые мы наблюдаем на внешних рынках, не являются главной причиной сокращения числа банков в России. В первой половине 2000-х годов, на фоне бурного роста экономики и активов банков, тренд на консолидацию уже существовал. Число действующих банков за десять лет сократилось на 30%. Причины — отчасти микроэкономические, отчасти — связанные с установкой ЦБ. Однако я бы хотел подчеркнуть важность наличия региональных банков. На данный момент львиная доля российских банков сконцентрирована не в регионах, а в Москве, число игроков на местах необходимо увеличивать. В целом тенденцию по сокращению числа банков я считаю верной с точки зрения повышения прозрачности банковского бизнеса.

**ВГ:** Смогут ли в ситуации нехватки крупных проектов московские банки переориентироваться на более активную работу в регионах?

**Д. Г.:** По сути, все крупные банки сейчас ориентируются на работу в регионах, но, по моему мнению, работать с местным бизнесом могут и должны региональные банки. Во-первых, они больше осведомлены о специфике работы на местах, а во-вторых, могут реагировать на потребности бизнеса более оперативно, чем любой филиал столичного банка. При работе с крупными проектами клиентам крайне важно, кем и где принимается решение. Порой нужен прямой доступ к топ-менеджменту банка. В представительствах же федеральных банков все значимые решения принимаются в Москве.

**ВГ:** Какие новые проекты ваш банк будет финансировать в ближайшем будущем?

**Д. Г.:** Если говорить о корпоративном бизнесе, то мы рассматриваем возможность участия банка в ряде проектов, связанных с финансированием транспортной отрасли, оптовой и розничной торговли, связи, а также лизинга. Учитывая динамику экономических показателей деятельности банка БФА в последние годы, можно сказать, что благодаря четкому и постоянному мониторингу проектов, в финансировании которых банк принимает участие, их реализация протекает достаточно успешно. Кроме того, значимым направлением роста, по нашему мнению, будет развитие банками розничного бизнеса. Поэтому в данном направлении мы также продолжим работу. Наша заинтересованность в развитии розницы, в частности ипотечного кредитования, сохранит интерес БФА к сотрудничеству со строительными компаниями и, в свою очередь, к кредитованию инвестиционных проектов. ■

# НАКРЫТЬСЯ ТЕНТОМ

**ТАКИЕ КРУПНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ, КАК ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ, НЕ ОБХОДЯТСЯ БЕЗ ВОЗВЕДЕНИЯ НЕКАПИТАЛЬНЫХ КОНСТРУКЦИЙ. ОКУПИТЬСЯ ТАКОЕ СООРУЖЕНИЕ МОЖЕТ ЗА НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ.** ДЕНИС КОЖИН

По оценкам Игоря Важова, менеджера отдела коммерческой недвижимости отделения ООО «Александр недвижимость», объемы некапитального строительства в Петербурге после запрета ларьков снизились на 20%, однако спрос на такие объекты вырос: компании, занимающиеся данной деятельностью, диверсифицировали бизнес. Производители материалов, в свою очередь, расширили ассортимент выпускаемой продукции. Изменился сегмент некапитального строительства на тентовые конструкции (павильоны, выставочные комплексы). «Таким образом, строительство сохранилось примерно на том же уровне», — рассуждает господин Важов. Он обращает внимание еще на один нюанс: раньше, получив разрешение на постройку некапитального сооружения, застройщики в дальнейшем старались оформить его как капитальное. Впрочем, районные администрации все реже идут на такие шаги.

«Сроки окупаемости могут варьироваться в широком горизонте в зависимости от различных факторов, но в среднем не превышают обычно полугода», — говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент». По его оценкам, стоимость некапитального сооружения колеблется от 0,3 до 1 млн рублей

Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A. Ricci — Санкт-Петербург», уточняет: срок окупаемости объектов некапитального строительства зависит от профиля объекта. «Например, в сегменте общепита зачастую срок окупаемости не превышает одного года. В среднем же срок окупаемости подобных объектов составляет один-три года», — утверждает он.

В последнее время на рынке все чаще появляются временные сооружения из тентовых конструкций. Сегодня стоимость продажи квадратного метра тентовой конструкции может составлять 2,5–9 тыс. рублей. «Разница в цене зависит от типа конструкции, материала покрытия стен и кровли, наличия дополнительных опций и оборудования. Аренда тента обойдется заказчику в 300–1000 рублей за квадратный метр. При этом в аренду тент чаще берут для проведения временной акции, а крупные игроки в обязательном порядке обзаводятся собственными шатрами», — рассказала Анастасия Ильина, генеральный директор компании NWTs / «Северо-Западные тентовые системы». По ее оценкам, экономичность тента значительно выше монолитного здания, что способствует уменьшению срока окупаемости. «Тент для предприятия розничной торговли может окупиться даже за выходные, а срок окупаемости тентовой конструкции складского типа колеблется от двух до пяти лет», — подсчитала она.

Сегодня основные арендаторы тентовых конструкций — представители транспортной сферы. Это связано в первую очередь с увеличением грузооборота в регионе, а также с большим количеством мероприятий, проводимых автомобильными и транспортными компаниями. «Также качественные тенты сегодня востребованы в различных сферах: event, промышленность, сельское хозяйство, ритейл. Помимо этого, в условиях дефицита складских помещений на рынке Северо-Запада наблюдается тенденция к увеличению спроса на ангары тентового типа. Их преимущества перед монолитом — отсутствие согласований, мобильность, возможность экономии энергии за счет высокой светопропускной способности», — перечисляет госпожа Ильина.

На фоне динамичного роста рынка мелкорозничной торговли и мелких бытовых услуг, а также учитывая выраженный дефицит коммерческой недвижимости в большинстве крупных городов, данный специфический сегмент развивается сегодня очень активно. Основными поставщиками спроса на нестационарные и сборно-разборные конструкции выступает малый бизнес, преимущественно оперирующий в потребительском секторе.

Главным парадоксом подобных сооружений является то, что возведение объекта занимает максимум несколько дней, однако подготовка документации может занять месяцы. «Причем чем длительнее согласование строительства таких объектов, тем вероятнее всего коррупционная составляющая этого процесса. Коммерсанту проще поставить свой ларек без каких-либо разрешений и регулярно „благодарить“ за это отдельных представителей власти. Поэтому нелегализованные коммерческие объекты устанавливаются довольно-таки часто», — обращает внимание Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс».

Впрочем, Денис Радзимовский отмечает, что сегодня количество объектов некапитального строительства, установленных без согласований, значительно снизилось. «В первую очередь это связано с тем, что власти имеют достаточно широкий диапазон рычагов воздействия: от крупных штрафов и предписаний по переносу объекта до демонтажа», — указывает он.

В настоящее время размещение нестационарных торговых точек регулируется постановлением правительства Санкт-Петербурга от 27.09.2012 года № 1045 «О размещении нестационарных торговых объектов на земельных участках, находящихся в государственной собственности Санкт-Петербурга или государственная собственность → 91

# ПЕТЕРБУРГУ МАЛО ЦЕНТРА

## ПЕТЕРБУРГ СТРЕМИТСЯ К ПОЛИЦЕНТРИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ. АЛЬТЕРНАТИВ НЕТ. МОНОЦЕНТРИЗМ ИСЧЕРПАЛ СЕБЯ.

АГАТА МАРИНИНА

Полицентрическая модель развития городов появилась не вчера. У всех на слуху проект «Большой Париж» (Le Grand Paris). «Тенденцию применения полицентричной модели нельзя не заметить. Наиболее амбициозен проект „Большой Париж“, который широко обсуждается в России в контексте Большой Москвы, к развитию которой привлечены французские урбанисты», — говорит Алиса Тимошина, генеральный директор компании «Город 22». Эта компания при поддержке Совета по вопросам градостроительной деятельности в Санкт-Петербурге провела круглый стол «Полицентризм. Новые городские агломерации», в ходе которого обсуждалось, по какой модели станет развиваться Петербург.

По словам генерального директора французского архитектурного бюро L'AUC, которое принимало участие в разработке концепции развития французской столицы и было привлечено в проект Большой Москвы, Джамель Клуша, в первую очередь необходимо определить «точки притяжения» — локацию, аккумулирующие городскую жизнь. Их необходимо связать между собой качественной транспортной инфраструктурой и объединить «зелеными», общественными и культурными пространствами.

**ПАРИЖ В ПОМОЩЬ** Когда речь идет о стратегических вопросах, принято ссылаться на зарубежный опыт. «Метрополии во всем мире подвергаются влиянию глобализации. Коммерческие интересы постоянно сталкиваются с логикой развития агломераций. Все современные города создают модели, чтобы улучшить транспортную инфраструктуру, бороться с дефицитом жилья, устареванием фонда, решать проблемы с экологией», — рассказывает Джамель Клуш.

По словам господина Клуша, специалисты L'AUC создали специальную матрицу мировых метрополий. Это результаты изучения уже сформированных агломераций. «Это выжимка положительных характеристик. То, на чем могут быть выигрышно сделаны акценты», — пояснил Джамель Клуш. Так, специалистами L'AUC были отмечены космополитизм Торонто, развитая транспортная система Токио, активная позиция жителей Портленда. Сингапур заслужил уважение за оперативное внесение изменений в генеральный план, которое происходит практически в режиме онлайн. В результате исследования мировых метрополий господин Клуш с коллегами сформировали 14 сценариев развития города будущего.

Генеральный директор ЗАО «Северо-Западная строительная корпорация» Михаил Голубев уверен, что у Петербурга должен быть свой путь развития, собственная модель, в которую могут быть импортированы креативные идеи. Предостерегает от копирования западных моделей развития и директор центра прикладных исследований Европейского университета Олег Паченков. «Это может привести к тому, что мы начнем решать чужие проблемы. Вопрос в том, как не совершать ошибок, которые были допущены в других городах», — опасается он.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

**МЕТРОПОЛИИ ВО ВСЕМ МИРЕ ПОДВЕРГАЮТСЯ ВЛИЯНИЮ ГЛОБАЛИЗАЦИИ. КОММЕРЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ ПОСТОЯННО СТОЛКИВАЮТСЯ С ЛОГИКОЙ РАЗВИТИЯ АГЛОМЕРАЦИЙ**

Вячеслав Семененко, секретарь Совета по вопросам градостроительной деятельности в Санкт-Петербурге, уверен, что Петербург заслуживает стратегии развития, сравнимой по качеству с той, что была утверждена для Большого Парижа, — с проектом расширения столицы Франции. Работа над подобным документом продолжается долгое время, но итогового варианта пока нет. «Все станет понятно, когда найдет отражение в конкретных документах», — говорит Вячеслав Семененко. С ним согласен глава петербургского комитета по градостроительству и архитектуре Юрий Митюрев. «При создании агломерации и развитии городских окраин необходимо опираться на стратегию развития города в целом», — подчеркивает он.

**ДВА В ОДНОМ** Джамель Клуш уверен, что для Петербурга стоит разработать схему, которая, с одной стороны, позволила бы сохранить роль второй столицы России, а с другой — усиливала историческое и культурное значение. «Размер города позволяет соединить эти функции», — полагает он. — Сейчас видно, как четкая структура центра переходит в хаос».

Михаил Голубев считает, что сейчас застройка окраин «растягивает» город. При этом новые проекты часто создают дополнительную нагрузку на существующую инфраструктуру.

В Смольном признают, что существующая практика планирования городского пространства и его развитие приводят к снижению качества жизни. «Во многом из-за хаотичной и весьма интенсивной строительной деятельности», — считает председатель комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга Анатолий Котов.

Поэтому было решено официально ориентироваться на полицентрическое развитие. «Полицентризм дает возможность сохранить зеленый пояс, который уже практически отсутствует во многих местах, позволяет экономить ресурсы, в том числе бюджетные средства, снять нагрузку с исторического центра, уменьшив миграционные потоки. Я бы назвал это концепцией „трех Э“: экология, экономия ресурсов и энергоэффективность. Иными словами, полицентрическая модель позволяет создать эффективный город, который экономит ресурсы», — утверждает Михаил Голубев.

Полицентризм вскоре может стать основой социально-экономического развития города. Комитет по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга разрабатывает методологические подходы, которые планируются использовать при формировании приоритетных территориально-экономических зон. Для каждой из зон в едином формате планируется создать паспорт и программу развития. По мнению Михаила Голубева, новые центры городской активности могли бы появиться на базе уже реализующихся проектов за счет привлечения инвесторов. В качестве прототипа создания самодостаточных поселений с привлечением внебюджетных средств можно привести следующие примеры: в проекте «Никитинская усадьба» снос аварийных и ветхих домов, строительство инженерных коммуникаций осуществлялось на 90% за счет средств «Северо-Западной строительной корпорации», в проекте в Лисьем Носу «Прибрежный квартал» возведение социальной и инженерной инфраструктуры также будет осуществляться за счет средств

корпорации». Джамель Клуш уверен, что в Петербурге можно было бы еще 2–3 центра создать на юге и 5–7 центров расположить на севере.

По словам заместителя председателя петербургского комитета по градостроительству и архитектуре Юрия Митюрева, спрос на такие проекты есть, а значит, и соответствующее предложение должно присутствовать на рынке.

«Только процесс должен быть управляемым», — добавляет Джамель Клуш. С управлением могут возникнуть сложности, опасается директор Российского государственного научно-исследовательского института «Урбанистика» Владимир Щитинский. Дело в том, что законодательство не поспевает за динамично развивающейся реальностью. «Управления агломерацией — большой вопрос, который в нашем случае осложняется наличием множества равных между собой муниципальных образований. При этом понятие агломерации в правовом поле не закреплено. Но стоит все же отметить позитивное движение. Эта тема была поднята на федеральном уровне», — отмечает Владимир Щитинский.

Идея полицентрического развития городов была отражена в градостроительных документах советского времени. Но потом всем стало не до тотального планирования. Последние десятилетия тон задавали застройщики, а логика проектов часто сводилась к реализации квадратных метров. О полицентризме и комплексном освоении территорий вспомнили несколько лет назад. Построение гармоничного полицентрического города требует десятков лет и многомиллиардных инвестиций, а гарантий успеха не существует. Но у Петербурга нет выбора. ■

# ТРЕПЕТНАЯ ПТИЦА

## ИНТЕРЕС ЗАРУБЕЖНОГО БИЗНЕСА К РОССИИ СНИЖАЕТСЯ, НО ВЛАСТЕЙ В ЦЕЛОМ УСТРАИВАЕТ УРОВЕНЬ ПРИТОКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ. ЭКСПЕРТЫ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ПРИНИМАЕМЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ НЕ ИДУТ НА ПОЛЬЗУ ИНВЕСТИЦИОННОМУ КЛИМАТУ РОССИИ, А РИСКИ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЫСОКИ. КРИСТИНА НАУМОВА

Сама по себе тенденция выводить сбережения из страны не только никуда не исчезла, но и стала более актуальной из-за роста политических и экономических рисков, отмечает управляющий партнер юридической фирмы «Дювернуа Лигал» Егор Носков. «Более того, этому поспособствовало государство. Когда власть напрямую запрещает чиновникам выводить деньги за границу, оно косвенно сигнализирует им, что это нужно сделать как можно скорее», — полагает юрист. Господин Носков также отмечает, что, вероятно, стоимость теневых услуг по выводу средств за границу сейчас вырастет. Если раньше эти услуги обходились обладателям большого наличного капитала в незначительную комиссию, то скоро ее размер может достигнуть 10% от наличных денег в России, прогнозирует Егор Носков. Но, по его мнению, это вряд ли остановит чиновников — держать средства на имя жены в банке опасно, они могут быть легко заблокированы. Если же ты приобретаешь недвижимость на номинальных держателей, то становишься очень зависимым от них. «Так что европейская поговорка „Большие деньги — это такая трепетная птичка, которая, если ее напугать, всегда летит в Швейцарию“ останется очень актуальной», — отмечает юрист.

По данным Росстата, приток иностранных инвестиций в экономику РФ в 2012 году сократился на 18,9% по сравнению с 2011 годом и составил \$154,6 млрд.

На конец прошлого года накопленный иностранный капитал в российской экономике составил \$362,4 млрд, что на 4,4% превышает показатели прошлого года. Наибольший объем иностранных инвестиций пришелся на обрабатывающие производства (31,6%), гостиницы и рестораны (18%), добычу полезных ископаемых (17%), операции с недвижимым имуществом (11%). Среди наиболее активных иностранных инвесторов в России Кипр (21%), Нидерланды (17%), Люксембург (11%), Китай (7%).

**ПРИШЛИ К ЦЕЛИ** Генеральный директор компании «Крединформ Рус» Наталья Ворожеева обращает внимание на то, что в 2012 году приток прямых и портфельных иностранных инвестиций в Россию увеличился. Прямые инвестиции из-за рубежа выросли на 1,4%, до \$60 млрд. Те же \$60 млрд составил отток капитала из России по итогам прошлого года. Портфельных инвестиций поступило больше на 125,4%. Снижение показали только прочие инвестиции — на 21,8%. К прочим инвестициям относят тор-

говые кредиты, кредиты от международных финансовых организаций и банковские вклады. Необходимо отметить, что прочие инвестиции занимают большую долю (87%) среди всех инвестиций в Россию. По этому показателю Россия отличается от развитых экономик мира, в структуре общих вложений в которые преобладают прямые и портфельные инвестиции. «Благоприятное отношение к данным двум видам инвестиций определяется тем, что, в отличие от прочих инвестиций, здесь объединяются риски инвестора и производителя. Как правило, это приобретение контрольного пакета акций предприятия, его поглощение или создание новой организации. Осуществляются они на основе возвратности и срочности», — поясняет госпожа Ворожеева. Она отмечает, что традиционно наиболее важными для экономики страны считаются именно прямые иностранные инвестиции. Их объем сильно различается по странам и зависит от множества факторов, таких как политическая стабильность, инвестиционный климат, политика правительства в области международной торговли и обменного курса.

Достигнутыми показателями вполне довольны власти. Президент Владимир Путин, находясь еще в кресле премьер-министра,

ставил задачу выйти на докризисный показатель по уровню прямых иностранных инвестиций — \$60–70 млрд в год. Показатель по итогам года был достигнут, и министр экономического развития Андрей Белоусов на заседании Госсовета в конце 2012 года заявил, что «в целом по привлечению инвестиций Россия в ряду других стран выглядит достаточно позитивно».

**БОЧКА ДЕГТЯ** Позитивные взгляды чиновников на российский инвестиционный климат не вполне разделяют эксперты.

Майя Петрова, советник юридической фирмы Vogenius, отмечает, что в то время как государство декларирует стремление создать для бизнеса благоприятные условия, инвесторы называют российский рынок рискованным. Эксперт полагает, что приток иностранных инвестиций снизился по объективным причинам. Так, например, в 2011 году вышел указ президента, ограничивающий право иностранных компаний на владение земельными участками. В банковской, страховой деятельности, в области закупки товаров сегодня предлагается отдать приоритет российским компаниям и установить запрет иностранным организациям участвовать в закупках, отмечает эксперт. → 73

Знакомьтесь – Dentons,  
международная  
юридическая фирма,  
объединившая Salans,  
FMC и SNR Denton

**DENTONS**

dentons.com

# ОФШОРЫ ДОРОЖАЮТ

## КИПРСКИЙ КРИЗИС ПОБУДИЛ РОССИЙСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ ПЕРЕХОДИТЬ НА БОЛЕЕ СЛОЖНЫЕ И ДОРОГИЕ СХЕМЫ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ОТКРЫВАЮТ КОМПАНИИ В НИДЕРЛАНДАХ, ЛЮКСЕМБУРГЕ И ШВЕЙЦАРИИ, А ИХ СОДЕРЖАНИЕ ОБХОДИТСЯ В ДВА-ТРИ РАЗА ДОРОЖЕ, ЧЕМ КИПРСКИХ. В БУДУЩЕМ ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА РАСХОДОВ НА ПОДДЕРЖАНИЕ ОФШОРНЫХ СХЕМ ТОЛЬКО УСИЛИТСЯ, РАССКАЗАЛИ ЭКСПЕРТЫ КОМПАНИИ CONSULCO НА КРУГЛОМ СТОЛЕ «ДЕОФШОРИЗАЦИЯ-2013. ОТ РИСКОВЫХ ВАРИАНТОВ К НОВЫМ РЕШЕНИЯМ», ОРГАНИЗОВАННОМ ИД «КОММЕРСАНТЪ». АНТОН КИРСАНОВ

По оценке европейских финансистов, банковский кризис, разразившийся на Кипре 15 марта, «заморозил» около €18 млрд средств российских компаний. Неофициальные источники и вовсе оценивали застрявшие на Кипре активы в суммы вплоть до €40 млрд. В качестве одной из мер по выходу экономики из кризиса Кипром было принято решение повысить ставку налога на прибыль — с 10 до 12,5%. И хотя налоговый режим островной республики по-прежнему остается одним из самых благоприятных в Европе, вкладчики снизили уровень доверия к кипрским банкам и к самой юрисдикции — если в стране рискованно хранить деньги, рискованно вести и бизнес.

Кипрский кризис стал кульминацией общемирового тренда последних лет — деофшоризации. Он особенно ярко продемонстрировал россиянам и миру, что безопасных налоговых гаваней нет, а пул европейских государств, страдающих от недополучения налоговых доходов и вывода средств за рубеж, готов на жесткие меры по возвращению игроков рынка в родную юрисдикцию. Между тем об окончательном исчезновении офшоров речи нет и быть не может, уверены эксперты.

«Разговоры об исчезновении офшоров ведутся уже как минимум с 1990-х годов, но это явление способно очень оперативно приспосабливаться к меняющейся ситуации», — утверждает партнер Consulco International Михаил Соболев. По словам эксперта, в ближайшие два года должна произойти эволюция офшоров. Схемы налогового планирования несколько усложнятся и подорожают — ряд компаний будут вынуждены прийти к созданию за рубежом полноценных офисов с постоянными сотрудниками, а требования к раскрытию информации о бенефициарах и налоговый контроль станут жестче.

У россиян слишком много причин для создания компаний в низконалоговых и офшорных юрисдикциях. Это не только оптимизация налогов, но и более удобное администрирование бизнеса, структурирование сделок с сочетанием возможности использовать более совершенную и удобную для бизнеса правовую систему. Главное же преимущество, ради которого россияне выводят компании на международный уровень, — обеспечение безопасности активов и сокрытие бенефициаров. «Чисто налоговая цель преследуется минимальным количеством наших клиентов. Основная причина создания иностранных структур — защита активов», — говорит Михаил Соболев.

**ЕВРОПА ВХОДИТ В ДОЛЮ** Россияне все реже рассматривают для создания ключевой иностранной компании традици-



ЧЕРЕЗ ПАРУ ЛЕТ КИПР ВОССТАНОВИТ ИМИДЖ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ НИЗКОНАЛОГОВОЙ ЮРИСДИКЦИИ, УВЕРЕНЫ ЭКСПЕРТЫ CONSULCO

онные офшоры. Все чаще внимание бизнесменов привлекают страны ЕС. Наиболее популярные варианты — Нидерланды, Люксембург, Швейцария и Дания. При посредничестве компаний из этих стран налог при выплате из России роялти и процентов по займам можно свести к нулю, а налог у источника при выплате дивидендов — минимизировать до 5% (при выплате в Данию — до 10%). «Минусами этих юрисдикций являются существенные риски возникновения претензий у государственных органов, если компания нарушает установленные правила работы и отчетности», — рассказывает заместитель директора Consulco Артур Егоров. Европейские налоговики внимательно отслеживают сделки на предмет наличия их бизнес-целей и противодействуют холдингам, созданным исключительно в целях ухода от налогов, а также «транзитным» компаниям без достаточного присутствия и реальной деловой активности, созданным на том же Кипре. Стоимость создания и поддержания структуры в этих странах в два-три раза выше, чем на Кипре. И практически каждый из сценариев работы с компаниями из этих уважаемых стран предполагает использовать кипрское предприятие, иначе не избежать дополнительных налоговых издержек.

Новой юрисдикцией налогового планирования, рекламируемой в последнее время, хочет стать Латвия. Из преимуществ этой страны — пятнадцатипроцент-

ная ставка налога на прибыль. Однако в этой стране правительство принимает активные антиофшорные меры — в Латвии открыта информация о бенефициарах. Условия налогового соглашения с Россией нельзя назвать выгодными, а перечисление денег латвийской компанией в офшор автоматически приводит к возникновению дополнительного налогообложения у источника по ставке 15%. Но вот в «связке» с Кипром латвийская компания может работать весьма неплохо.

Тем не менее задачу с выбором юрисдикции разрешить сложно, но можно. «В новых условиях компаниям необходимо следить за тем, что происходит на общемировой арене, а не только в традиционных офшорных странах», — поясняет Артур Егоров.

Более сложная задача заключается скорее в выборе банка для хранения средств и проведения сделок. С одной стороны, предпринимателям требуется репутация и надежность финансовой структуры, с другой — возможность соблюдения конфиденциальности бенефициаров и легкость открытия счета. Надо признать, что при всем многообразии выбора таких предложений на рынке уже нет.

«Выбор маленький, — соглашается Михаил Соболев. — Многим мальтийским банкам запретили принимать российских клиентов с Кипра. Латвия экономически неустойчива и тоже получила „предупре-

ждение“ от еврочиновников. В Швейцарии закончилась эпоха банковской тайны, а в Лихтенштейне в последнее время значительно повысились требования к минимальному остатку на счете — до \$300 тыс., и обороту — от \$10 млн в год, что необходимо декларировать при открытии счета». Сложности в работе возникают с банками Сингапура и Арабских Эмиратов. В Гонконге существуют требования к наличию деятельности в регионе Азии. Пользу от открытия счетов в Дании могут получить лишь торговые компании — других эти банки не хотят видеть в качестве клиентов.

В любом случае банки предъявляют требования раскрытия информации о бенефициарах, а некоторые, например арабские, стараются не открывать счета компаниям с номинальными директорами. «Невозможно построить легальную структуру со стопроцентной конфиденциальностью бенефициаров, — поясняет Михаил Соболев. — Но достаточной конфиденциальности достичь можно». Один из вариантов — создание промежуточных компаний между собственником и его ключевым иностранным бизнесом, зарегистрированных в тех странах, где раскрытие акционеров необязательно. Однако, как показала произошедшая в этом году утечка информации из переписки одного из провайдеров Карибских островов о бенефициарах 120 тыс. юридических лиц, зарегистрированных на Британских Виргинских островах, и это уже не является достаточной гарантией.

### БИЗНЕСМЕНЫ ВЕРНУТСЯ НА КИПР

Бизнесу надо отказываться от агрессивных вариантов налогового планирования, работать корректно, проводить реальные сделки и тщательнее отслеживать своевременное предоставление отчетности и уплаты налогов. Это основные векторы развития практики работы с иностранными компаниями, считают эксперты. «На рынке сейчас сложно найти абсолютную копию тех схем, какими пользовались еще вчера. И, как показала практика, невозможно найти альтернативу Кипру», — говорит Михаил Соболев.

Через пару лет Кипр восстановит имидж привлекательной низконалоговой юрисдикции, уверены эксперты Consulco. Уже в 2018 году на шельфе близ острова начнется добыча газа, и республика обретет большую финансовую независимость. А после «лечения» банковской системы она станет только устойчивее, говорит Артур Егоров. При этом англосаксонская модель права, удобная налоговая система, выгодное географическое положение и привлекательность для туристов и покупателей недвижимости никуда не исчезнут. ■

71 → Также определенные недовольства вызывает принятый в 2012 году закон, обязывающий стратегически важные российские предприятия передавать зарубежным органам и ведомствам запрошенные ими документы только с согласия правительства России.

Наталья Ворожеева констатирует ухудшение делового климата в мире и дефицит финансов. «Снижение инвестиций и значительный отток капитала объясняется неопределенностью в политической ситуации в стране в связи с проведением президентских выборов. „Классическими“ причинами небольшой охоты инвесторов вкладывать деньги в российскую экономику остаются недоверие к судебной системе, бюрократия, высокий уровень коррупции, отсутствие стремления модернизировать экономику, высокая зависимость от энергоносителей и слабая защита миноритарных акционеров», — говорит эксперт.

По оценкам госпожи Петровой, в 2013 году ситуация с инвестициями не изменится к лучшему. «Желание привлечь инвесторов должно совпадать с законодательными инициативами. Должны быть изменения в системе регистраций предприятий, получения разрешений на строительство, подключения к электрическим сетям, в налогообложении, в части исполнения контрактов. Иностранцы просто не понимают, почему в России такая сложная бюрократическая система», — говорит госпожа Петрова.

**БЕЗ ДОЛЖНОЙ УВЕРЕННОСТИ** По итогам анонимного опроса, в котором участвовали несколько сотен клиентов двенадцати крупнейших юридических организаций РФ, только 10% отечественных компаний регистрируют в российской юрисдикции более половины своих контрактов с зарубежными

контрагентами, 57% респондентов оформляют 90% контрактов за рубежом или в России, но по зарубежному корпоративному праву. Говоря о причинах, 67% опрошенных заявили, что российские корпоративные законы сложные, а договоры, составленные на их основе, требуют множественных согласований с юристами. 62% объяснили, что предпочитают европейские суды, а 48% респондентов отметили, что не любят налоговый режим России. Еще 10% указывают на отсутствие прописанных механизмов защиты инвесторов. 14% участников опроса не регистрируют контракты в России из-за стремления скрыть имя конечного бенефициара. «Эти цифры — оценка инвестиционной привлекательности страны», — говорит Максим Соболев, вице-президент, партнер Consulco. Он отмечает, что владелец стремится скрыть свое имя не потому, что хочет уйти от ответственности, а из-за конкурентных войн и рейдерства. По его словам, практически у всех крупных компаний присутствует зарубежная составляющая в архитектуре их бизнеса, которая позволяет, в том числе, переносить часть судебных разбирательств в зарубежные суды.

Негативно на инвестклимате сказывается несоблюдение властями принципа правовой определенности. «Чтобы вкладывать деньги, инвесторам необходима уверенность в их сохранности, а еще лучше — в их доходности. Кроме того, инвесторы хотят видеть других инвесторов, которые принимают похожие решения и вкладывают свои деньги аналогичным образом. Это принцип „follow the money“», — рассуждает Андрей Сахаров, аналитик «Инвесткафе». Основной вариант решения, по его мнению, — укрепление института частной собственности и судебной системы. Еще один способ привлечь инвестиции — наладить процесс

инвестирования внутренних финансовых резервов, таких как суверенные фонды, в национальную экономику, в частности, в инфраструктурные проекты города и области. Инвестирование средств суверенных фондов в инфраструктурные проекты может снизить негативный инфляционный эффект, полагает господин Сахаров.

**ИДТИ НА УСТУПКИ** Генеральный директор Rightmark Group Александр Рассудов полагает, что сокращение в минувшем году иностранных инвестиций в Россию связано с замедлением мировой экономики и общей стагнацией в развитых странах. При этом оказала влияние и неразрешенность ключевых проблем в отечественной экономике. Речь идет о зависимости российской судебной системы, отсутствии стремления власти модернизировать экономику, высокой зависимости от энергоносителей. Это создает существенные риски, в том числе для иностранных инвестиций, подчеркивает господин Рассудов.

Аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко отмечает, что приток денежных средств сокращается не только в Россию, но и во все развивающиеся страны. «Стоит отметить, что бум инвестиций со стороны иностранного капитала, как в первой половине нулевых, так и в 2009–2011 годах, в основном обусловлен активным ростом стоимости сырьевых активов, на экспорт которых опирались (и опираются) многие развивающиеся страны. Сейчас тенденция в целом обратная: сырьевые активы стагнируют, а инвесторы предпочитают выбирать наименее рискованные объекты инвестиций», — говорит господин Сороко.

«Должна увеличиться уверенность компаний в завтрашнем дне. Это приведет к

наращиванию капитальных затрат с целью расширения и модернизации производства. Вместе с этим нужно продолжать проводить денежно-кредитную политику, направленную на долгосрочное снижение инфляционных рисков, что в перспективе приведет к снижению процентных ставок по кредитованию. Пока стоимость денег в России слишком велика из-за несбалансированности банковской системы, высоких темпов роста кредитования, низкой конкуренции между финансовыми организациями и слабой оптимизации банковских издержек», — полагает эксперт. Господин Сороко подчеркивает, что для продуктивного взаимодействия с западными партнерами кто-то должен идти на уступки и вступать на чужое поле корпоративного права. «Так уж повелось, что обычно за стандарт принимается зарубежная система (чаще всего европейская), это заметно увеличивает доверие между сторонами», — говорит Антон Сороко.

Наталья Ворожеева отмечает, что в последнее время уже были приняты некоторые поправки, которые в перспективе должны улучшить инвестиционный климат в стране. В частности, расширен доступ для иностранцев в медицинскую, банковскую и пищевую промышленность и в сферу недропользования. Положительные сдвиги в привлечении западных инвесторов, по ее словам, открывает вступление России в ВТО, но без институциональных реформ в экономике этого мало. «Для кардинального выхода из этой проблемы необходимо принять ряд законодательных инициатив. В частности, изменить систему регистрации предприятий, определить возможность участия иностранных организаций в госконтрактах, установить прозрачные налоговые льготы», — говорит эксперт. ■

# СТРАХОВАНИЕ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ



- ПРИУСАДЕБНЫХ СТРОЕНИЙ
- ДОМОВ И КОТТЕДЖЕЙ
- ДОМАШНЕГО ИМУЩЕСТВА
- ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ
- КАСКО, ОСАГО

Гаккелевская ул., 21А (812) 346-84-48  
Московский пр., 212 (812) 303-82-22  
[www.reso.ru](http://www.reso.ru)

**РЕСО**  
ГАРАНТИЯ  
с нами надежнее

Лиц. ФССН С 1209 77 на 102 вида страховых услуг

# КАДАСТРОВАЯ СТОИМОСТЬ ПОШЛА ПО СУДАМ

В ПЕТЕРБУРГЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ БОЛЬШИХ УЧАСТКОВ, ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ПРОМЫШЛЕННИКИ, В МАССОВОМ ПОРЯДКЕ ПЫТАЮТСЯ СНИЗИТЬ КАДАСТРОВУЮ СТОИМОСТЬ ЗЕМЛИ. В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ В АРБИТРАЖНОМ СУДЕ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ НАХОДИТСЯ 70 ИСКОВ СОБСТВЕННИКОВ ЗЕМЛИ, НЕ СОГЛАСНЫХ С ОЦЕНКОЙ УЧАСТКОВ. КРИСТИНА НАУМОВА

Оценку в прошлом году провело Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости (ГУП «ГУИОН»). ГУИОН прогнозирует в этом году в общей сложности 300–500 дел по оспариванию оценки стоимости участков, и примеров подобной массовости еще не было. Эксперты полагают, что такие споры негативно скажутся на инвестиционном климате региона.

В прошлом году в Петербурге впервые с 2006 года кадастровая стоимость земельных участков была пересмотрена, в результате чего многие из них значительно подорожали. По заказу комитета по земельным ресурсам была оценена кадастровая стоимость 117 тыс. участков в Петербурге. Как следствие, в текущем году Смольный стал ориентироваться на новую кадастровую стоимость при формировании налога на землю.

С возросшей налоговой нагрузкой оказались не согласны многие собственники больших участков. Депутаты городского парламента по инициативе губернатора Петербурга Георгия Полтавченко снизили ставку земельного налога для промышленных предприятий в текущем году с 1,5 до 1,25% от кадастровой стоимости участка.

Несмотря на это, сегодня пересмотра оценки стоимости земли добиваются десятки компаний, в собственности которых находятся большие участки. В Арбитражном суде Петербурга и Ленобласти находится 70 исков собственников земли, не согласных с оценкой участков. Среди них автозаводы Toyota и Hyundai, Императорский фарфоровый завод, «Метрострой», Санкт-Петербургский газетный комплекс, «Лесбумстройснаб», НПО «Пигмент», ЗАО «Каплист» и другие.

Компании требуют установить в качестве кадастровой стоимости ту, которую они получили в результате независимой оценки. Зачастую она почти в половину ниже утвержденной комитетом по земельным ресурсам. Так, например, независимый оценщик компании Toyota зафиксировал стоимость участка на уровне 2,7 млрд рублей против 4,3 млрд рублей, установленных ГУП «ГУИОН». Независимая оценка участка Hyundai — 1,86 млрд рублей против 3,5 млрд рублей, у Императорского фарфорового завода — 177 млн рублей против 288,5 млн рублей.

Завод «Звезда» также пытается оспорить в суде новую кадастровую стоимость участка площадью 68 га, которую занимает предприятие. Председатель совета директоров завода «Звезда» Павел Плавник отмечает, что это единственный выход в сложившейся ситуации: земельный налог для предприятия в этом году вырос с 15 млн до 28 млн рублей. К такому скачку налога рынок не готов, полагает господин Плавник.

В случае если все 70 дел разрешатся в пользу истцов, налоговые поступления в городской бюджет снизятся на 100 млн рублей. По планам чиновников, в этом году



СТАВКА ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ СНИЖЕНА С 1,5 ДО 1,25% ОТ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ УЧАСТКА. НЕСМОТЯ НА ЭТО, СЕГОДНЯ ПЕРЕСМОТРА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЗЕМЛИ ДОБИВАЮТСЯ ДЕСЯТКИ КОМПАНИЙ, В СОБСТВЕННОСТИ КОТОРЫХ НАХОДЯТСЯ БОЛЬШИЕ УЧАСТКИ

от налога на землю в казну Петербурга должно было поступить 5,1 млрд рублей.

В ГУИОН корень проблемы видят в некорректно проведенных независимых оценках. Директор департамента оценки петербургского ГУП «ГУИОН» Ксения Стабровская поясняет, что предприятие рассчитывало стоимость всех 117 тыс. участков с помощью математической модели, которая анализирует характеристики аналогичных участков и на их основе формирует стоимость. Погрешность таких расчетов, по словам госпожи Стабровской, не превышает 20%. По ее словам, независимые оценщики взяли за основу самые дешевые аналоги анализируемого участка, поэтому итоговая стоимость оказалась ниже.

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Весар в Петербурге Андрей Бойков видит проблему в том, что ГУИОН при оценке земельных участков брал в расчет не только текущий земельный ресурс, но и Правила землепользования и застройки в зависимости от зоны, на которой располагается промышленный объект, а также оценивал перспективу участка.

Юрист практики недвижимости и градостроительства компании Rightmark Group Вера Рябова констатирует, что несоответствие кадастровой стоимости земельных участков их реальной рыночной стоимости заложено уже в самой методике оценки. Она поясняет, что использование метода массовой оценки не позволяет учесть при определении их кадастровой стоимости

особенности и недостатки конкретных участков (ограничения, охранные зоны). Проблемы возникают и при определении вида разрешенного использования, исходя из которого оцениваются участки. «Не ясно, следует ли учитывать наиболее эффективное использование участка или существующий вид использования. На наш взгляд, именно оценка по существующему виду использования, отраженному в ГКН, могла быть сокращать разрыв между кадастровой и рыночной стоимостью земли», — говорит госпожа Рябова.

Вместе с тем детально механизм проведения массовой оценки в законодательстве не установлен, подчеркивает старший юрист Capital Legal Services Игорь Горохов. Очевидно, что метод, при котором одновременно по заранее заданным параметрам оценивается большое количество совершенно разных объектов недвижимости, неизбежно приведет к неточностям, которые могут иметь решающее значение для оценки конкретного объекта.

Игорь Горохов отмечает, что судебная практика по спорам о результатах государственной кадастровой оценки земли не отличалась единообразием, что стало поводом для принятия прецедентного постановления президиума от 28 июня 2011 года, в котором суд попытался максимально подробно описать механизмы защиты землепользователей и землевладельцев в рамках данной категории споров.

Эксперт обращает внимание на то, что в последнее время практика стала складываться в пользу собственников земли. По

данным Росреестра, за четвертый квартал 2012 года было рассмотрено около 1,2 тыс. исков, и около двух третей из них были удовлетворены. При этом если отчет о рыночной стоимости земельного участка подтверждает явное завышение его кадастровой стоимости, суд, скорее всего, примет решение в пользу заявителя.

В качестве альтернативы судебному разбирательству в 2012 году в субъектах России были созданы комиссии по рассмотрению споров о размере новой кадастровой стоимости. «Результаты работы данных комиссий выглядят пессимистично: в Петербурге, в частности, в пользу землевладельцев не было принято ни одного решения из 80 рассмотренных заявлений. Данная статистика наглядно демонстрирует принципиальную позицию города, не готового соглашаться на снижение кадастровой стоимости», — говорит господин Горохов.

Вера Рябова признает, что в настоящее время наиболее эффективным способом защиты прав собственников участков является заявление в суд требования об изменении внесенной в ГКН кадастровой стоимости участка на его рыночную стоимость. С 2012 года после принятия упомянутого постановления президиума ВАС число положительных решений по таким искам резко увеличилось. Пересмотр кадастровой стоимости комиссией по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости при управлении Росреестра возможен только по единогласному решению членов комиссии. На практике этого добиться почти невозможно, говорит эксперт.

Тем не менее пример решения в пользу собственников есть. ЗАО «Каплист» выиграло в первой инстанции дело о снижении стоимости своего участка в Пушкине площадью 68 тыс. кв. м с 239,3 млн до 133,6 млн рублей. Ответчик (филиал Росреестра) подал апелляцию. Впрочем, в рамках первой волны исков есть и отрицательное для истцов решение. ЗАО «ЭСТА» не добилось снижения общей кадастровой стоимости трех участков с 134 млн до 109,5 млн рублей.

Эксперты полагают, что завышенная кадастровая стоимость земли в некоторых случаях может негативно отразиться на инвестиционной привлекательности всего региона.

«Вопрос приобретает еще большую актуальность и в свете предполагаемого введения единого налога на недвижимость, когда в оспаривании будут заинтересованы собственники не только земли, но и иных объектов недвижимости. При фактическом бездействии комиссий и невнятном и непрозрачном механизме проведения массовой оценки кадастровой стоимости следует ожидать, что количество исков от владельцев недвижимости будет только увеличиваться», — говорит господин Горохов. ■

# ЗОНА ОСОБОГО ОЖИДАНИЯ

СЕЙЧАС В РОССИИ ДЕЙСТВУЕТ 17 ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН. ПО ОЦЕНКАМ АНАЛИТИКОВ, В ОТСУТСТВИИ ВНЯТНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ОЭЗ МОГУТ ОСТАТЬСЯ ЛИШЬ ВИДОМ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА. ВЛАДА ГАСНИКОВА

В России сейчас действует 17 особых экономических зон (ОЭЗ): шесть из них специализируются на развитии промышленного производства, пять — на технологических инновациях, четыре определены как «туристско-рекреационные», еще две специализируются на развитии портово-логистических и транспортных узлов. Управляет развитием зон ОАО «Особые экономические зоны» (РосОЭЗ), созданное государством в 2006 году. Главная задача, которая стоит перед особыми экономическими зонами, заключается в привлечении прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики страны. По данным РосОЭЗ, в отечественных особых зонах работает более 340 резидентов из 23 стран мира. Общий объем заявленных инвестиций превысил 400 млрд рублей. Эти показатели дают управляющей компании основания говорить о том, что сеть ОЭЗ с поставленной задачей справляется.

**ЗАМАНИТЬ ИНВЕСТОРА** Генеральный директор РосОЭЗ Михаил Трушко, назначенный на эту должность в марте текущего года (до этого господин Трушко возглавлял калининградский филиал ОЭЗ), рассказывает, что за последний год прирост фактических частных инвестиций в проекты ОЭЗ составил 41% и достиг 69,2 млрд рублей. На 52% вырос объем произведенной в ОЭЗ продукции в денежном выражении и составил 83,6 млрд. Консолидированные налоговые отчисления в 2012 году выросли на 57%.

«При этом особые экономические зоны — это пример greenfield-проекта. На старте зоны были «чистым полем». Перед тем как строить, нужно было разработать всю проектно-сметную документацию, пройти экспертизу, провести тендеры на строительство и так далее. Сейчас подходит к концу первый подготовительный этап развития. В промышленных ОЭЗ созданы все условия для строительства и производства. Инфраструктура технико-внедренческих ОЭЗ позволяет инвесторам разворачивать свои проекты. Это, безусловно, достижение первых лет развития особых экономических зон», — считает руководитель РосОЭЗ.

Объем государственных вложений федерального и регионального уровня в ОЭЗ по всей стране на начало 2013 года составил более 59 млрд рублей. Объем налоговых отчислений действующих резидентов насчитывает около 8 млрд рублей, примерно 13% от общего числа госинвестиций. Однако, как говорит Михаил Трушко, только за последний год этот показатель вырос более чем в полтора раза. В 2012 году фактические инвестиции резидентов ОЭЗ превысили 20 млрд рублей, государственные насчитывают около 9 млрд рублей. Руководство ОЭЗ предлагает не включать налоговые льготы резидентам особых экономических зон в прямые затраты бюджета. «Это противоречит идее ОЭЗ. Мы создаем комфортные условия для создания и развития бизнеса — инфраструктуру, осо-

бый таможенный режим, налоговые льготы, низкую стоимость аренды и выкупа земли. Все это нужно, чтобы успешнее конкурировать за качественные инвестиционные проекты, чтобы заманить инвестора, предприятия которого создают новые рабочие места, производят продукцию, генерируют прибыль и тем самым создают новую налоговую базу. При этом борьба на рынке капитала и технологий — глобальная. Если мы не предлагаем более выгодные условия, чем страны-конкуренты, компании к нам просто не придут. Соответственно, не будет никаких налоговых отчислений», — замечает глава РосОЭЗ.

Вопрос о прибыльности особых экономических зон Михаил Трушко считает некорректным. «Все-таки РосОЭЗ — это институт экономического развития. Максимизация прибыли означает снижение привлекательности, поскольку мы будем вынуждены как, например, индустриальные парки стремиться к повышению стоимости наших услуг. Наши задачи — увеличение объема частных инвестиций, привлечение в реальный сектор экономики компаний, обладающих высокими технологиями, которые готовы на территории России производить продукцию и которые выбирают между Россией и другими странами. Во время переговоров многие инвесторы отмечают, что перед ними стоит выбор между Россией Турцией, Польшей, другими странами Восточной Европы. Мы за

этих инвесторов боремся, поэтому вопрос извлечения прибыли важный, но не основной», — поясняет позицию управляющей компании ее новый руководитель.

**ПОЗОНОВОЕ РАЗВИТИЕ** Наиболее успешными в России являются промышленно-производственные ОЭЗ. По оценке РосОЭЗ, из всех 17 действующих зон по ряду показателей (объем выпускаемой продукции, насыщенность ассортиментного ряда, объем привлеченных инвестиций, количество созданных рабочих мест) наиболее успешными являются ОЭЗ «Алабуга» и «Липецк». В них сконцентрированы основные производства машиностроения, энергетического оборудования, нефтехимии, строительных материалов и товаров потребительского спроса. В «Алабуге» якорным инвестором является Ford Sollers, вокруг которого создан кластер автопроизводителей. В ОЭЗ «Липецк» таким резидентом является завод Yokohama — первое японское предприятие по производству шин различного диаметра, ориентированное на продажу продукции по всей России.

Если говорить о финансовых показателях, то в ОЭЗ «Алабуга» было инвестировано более 18 млрд рублей из средств федерального и регионального бюджетов. По данным РосОЭЗ, резиденты уже вложили в эту ОЭЗ 41,5 млрд рублей. Объем выручки инвесторов «Алабуги» составляет 30 млрд рублей, создано более 2,5 тыс. рабочих мест. → 76

Приветствуя Завтра Emirates

Наслаждайтесь путешествием еще до взлета

Летайте Первым классом и Бизнес-классом Эмирейтс ежедневно из Санкт-Петербурга и воспользуйтесь нашей бесплатной услугой «Личный шофер». Путешествие с Эмирейтс начинается еще у порога вашего дома — просто расслабьтесь и наслаждайтесь дорогой с персональным водителем, который доставит вас в аэропорт и встретит по прибытии в более чем 60 городах мира.

Ускоренное прохождение формальностей в аэропорту • Провоз до 50 кг багажа • Свыше 130 направлений по всему миру

Реклама

Возможность бронирования стыковочных рейсов из 21 города России до Санкт-Петербурга. Для получения дополнительной информации о маршрутах и бронирований, пожалуйста, свяжитесь с Эмирейтс по телефону 8 (800) 555 19 19 (звонок бесплатный по России) или посетите сайт emirates.ru

# КОНФЛИКТЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ ЛЮДИ

ЧТО ОБЩЕГО МЕЖДУ ПОПЫТКОЙ МАТЕРИ РАЗДЕЛИТЬ ПИРОГ НА РАВНЫЕ ЧАСТИ ДЛЯ ДВУХ ДЕТЕЙ, ЧТОБЫ ИЗБЕЖАТЬ ИХ КОНФЛИКТА, И ПРЕДОТВРАЩЕНИЕМ ЯДЕРНОЙ ВОЙНЫ?

ОТВЕТ НАШЕЛ ПРОФЕССОР ЕВРЕЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В ИЕРУСАЛИМЕ, ЧЛЕН НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ НАУК США РОБЕРТ АУМАНН. КОНСТАНТИН ПЕТРОВ

И то, и другое можно решить при помощи теории игр. О науке, изучающей понимание стратегического социального взаимодействия и давшей миру нескольких нобелевских лауреатов, студентам и преподавателям СПбГУ рассказал профессор Роберт Ауманн. «Хочешь мира — готовься к игре» — именно так можно было бы озаглавить лекцию, которую в Высшей школе менеджмента (ВШМ) СПбГУ прочитал профессор Роберт Ауманн. Математик, приглашенный в Россию банком ВТБ, прославился благодаря изучению «теории игр» — науке, пытающейся понять природные и социальные процессы человеческих взаимоотношений. В 2005 году профессор Ауманн совместно с экономистом Томасом Шеллингом получил Нобелевскую премию за исследование, посвященное тому, как теория игр позволяет избежать ситуации, когда «холодная война» может превратиться в «горячую». После вручения премии математик прочитал в Стокгольме лекцию, названную им просто — «Война и мир». Впрочем, теория игр, по убеждению Роберта Ауманна, применима практически в любой

конфликтной ситуации, не обязательно связанной с перспективой боевых действий. Да и сам конфликт — определение весьма условное, под которым можно понять даже обычную проблему выбора.

«В мире до сих пор есть разные сообщества, где пары для заключения брачных уз подбираются не по романтическому признаку. Например, в Индии или в некоторых сообществах в Израиле, — пояснил Роберт Ауманн. — И сделать это легче всего при помощи теории игр».

По словам нобелевского лауреата, при равном количестве мужчин и женщин — будь их хоть по 20, хоть по миллиону человек — из них всегда можно создать равное количество «устойчивых пар». Для этого нужно учесть все важные участникам отбора правила и критерии в отношении лиц противоположного пола. Теория игр позволяет подобрать схему, при которой они останутся довольны своей парой. Причем правило это безотказно работает для любого равного количества мужчин и женщин. Препятствием может стать только законный брак, способный удерживать даже неустойчивые пары, где муж и жена

с удовольствием посматривают «налево». Саму схему распределения людей по счастливым гетеросексуальным парам господин Ауманн расписывать не стал.

**ТЕОРИЯ ДОГОВОРА** Еще одна сфера, где на практике можно применить теорию игр, — аукционы. Например, в США и Европе теоретиков игр уже много лет привлекают для проведения крупных аукционов по продажам электромагнитных частот телекоммуникационным компаниям. Консультантами одного из этих аукционов по продаже частот для сотовой связи, проведенном в 1998 году, были коллеги профессора Ауманна. Заказчик — правительство США — надеялся выручить с этого \$0,5 млрд. «Чиновники привлекли экспертов по теории игр — и вместо заранее спрогнозированной суммы получили \$45 млрд — в 90 раз больше. Сейчас практически все страны в мире проводят аукционы с привлечением специалистов по теории игр», — резюмировал профессор, пояснив, что есть еще государства, манкирующие этой системой и получающие очень маленькую

прибыль на своих аукционах. Какие это страны, господин Ауманн не уточнил.

Теоретики игр придумали уже довольно много способов аукционирования, правда, некоторые из них подвергаются сомнениям. К примеру, аукцион второй цены, когда победившая сторона платит не ту цену, которую она заявляла, а ту, которую объявил ее ближайший оппонент. Считается, что такие правила помогают уменьшить затраты для участников и предотвратить бессмысленную гонку цен. Но они же могут и подтолкнуть к сговору. И, кроме того, не позволяют максимизировать выручку продавца. Зато схожая схема выявления победителя хороша при арбитраже окончательного предложения. Когда две спорящие стороны, например, профсоюз и работодатель, предлагают свои варианты решения конфликта, а арбитр вынужден принять одно из них, а не искать компромиссный вариант, устраивающий обе стороны. Схожесть в том, что вместо завышения требований и цен по принципу «проси больше, получишь сколько нужно», оппоненты смягчают предложения и более сговорчиво идут на уступки. → 79

**75 →** Технично-внедренческие зоны не перенесли значительных перемен с момента их создания. Зоны этого типа отстают по темпам развития от промышленных, но некоторые демонстрируют успехи: по данным Счетной палаты, резидентами технико-внедренческих зон получены 350 патентов на изобретения, которыми пользуются ведущие компании мира.

Совсем по-другому обстояло дело с туристическими зонами в Калининградской области и Краснодарском крае, которые были закрыты по причине отсутствия резидентов. На самом деле потенциальные резиденты у обеих зон были, однако из-за того, что местные власти и бизнес не смогли договориться, в статус реальных резидентов они так и не попали.

Зона «Гранд Спа Юца» в Ставропольском крае из-за отсутствия резидентов была передана Северо-Кавказскому туристическому кластеру, в который уже входят восемь отдельных зон, которые не являются особыми. Темпы их развития незначительно отличаются от тех, что демонстрировали закрытые туристические ОЭЗ.

Всего в России действует четыре особых экономических зон этого профиля: в Алтайском крае, Бурятии, Иркутской области и Приморском крае, однако ни одна из них не показывает серьезных результатов.

Руководство РосОЭЗ признает, что стратегия развития туристско-рекреационных ОЭЗ требует радикального пересмотра. «ОЭЗ данного типа не могут развиваться как промышленные и технико-внедренческие ОЭЗ. Вместо передачи резидентам земельных участков необходимо предоставлять проекты,

разработанные в рамках единой концепции развития. Только так можно создать в туристско-рекреационной ОЭЗ комплексный туристический продукт. Кроме того, многое зависит от активности и эффективности работы региональных властей. Например, на европейских курортах сконцентрированы все основные виды сервисов, хорошо развита логистика доставки туристов до места размещения. Необходимо донести до наших коллег в регионах одну простую мысль: индустрия гостеприимства начинается с трапа самолета. Эта аксиома должна стать основополагающей в развитии ОЭЗ и региона в целом. Без проактивной поддержки со стороны местных властей турзоны не будут успешными», — говорит Михаил Трушко.

Еще одной проблемой, которая мешает развитию туристических зон, в РосОЭЗ называют высокие тарифы на авиаперевозки, которые заставляют ОЭЗ работать сугубо на локальный региональный рынок, генерируя трафик из близлежащих регионов страны.

Несмотря на это, РосОЭЗ не собирается отказываться от развития туристско-рекреационных ОЭЗ. «Сейчас мы разрабатываем более детализированные „дорожные карты“ каждой зоны, в которых будет отражен полный комплекс строительных, инфраструктурных, сервисных, логистических, инвестиционных задач и сроков их реализации. Следующим шагом будет разработка единого формата, подхода к развитию и продвижению туристических ОЭЗ», — обещает Михаил Трушко.

Развитие транспортных ОЭЗ в России идет тяжело: аэропортовая зона «Ульяновск-

Восточный» смогла найти нескольких резидентов только после полуторогодовых переговоров. В портово-логистических зонах в Хабаровском крае и Мурманске по-прежнему нет резидентов, первую зону даже собирались закрыть, однако в итоге правительство приняло решение расширить зону, включив в нее и порт Ванино.

**«ЭТО НЕ ТРАГЕДИЯ»** Михаил Трушко констатирует, что закрываются наименее эффективные зоны. «Самое по себе закрытие зоны — это не трагедия. Даже в Китае, мировом лидере по развитию ОЭЗ, много неудачных проектов. Важно принять решение о закрытии зоны до того, как в инфраструктуру будут вложены значительные средства. Руководством страны такие решения принимаются своевременно», — говорит глава РосОЭЗ.

Эффективность каждой конкретной ОЭЗ традиционно оценивается спустя годы, поскольку в силу своей специфики они не дают немедленного взрывного роста. «Реальный экономический эффект ОЭЗ, ощутимый в масштабах страны, становится заметен не ранее чем через 10–15 лет. Это соответствует мировому опыту развития подобных проектов. Ирландцы главный эффект от зон получили через 30 лет, китайцы и сингапурцы — через 25», — напоминает Михаил Трушко. На нынешнем этапе развития российских ОЭЗ первостепенную важность имеют темпы строительства инфраструктуры для резидентов особых зон, со временем главным показателем эффективности ОЭЗ станут качество и количество продукции, выпускаемой резидентами.

Аналитики подчеркивают: система ОЭЗ может работать на развитие экономики и реального сектора России вполне эффективно, но только если она подкреплена внятной и конкретизированной государственной политикой, определяющей, для чего создаются зоны, на какие деньги, какие организационные мероприятия необходимо проводить и кто конкретно из представителей власти и бизнеса отвечает за них.

«Когда в стране де-факто отсутствует сколько-нибудь внятная промышленная, технологическая и даже туристическая политика, а организационные мероприятия не обеспечены понятными механизмами реализации, сложно говорить, что ОЭЗ будут иметь повсеместно высокую эффективность. Те зоны, в которых идет активное привлечение резидентов, строятся новые объекты и имеется положительная экономическая динамика, во многом являются результатом эффективных действий на региональном уровне со стороны властей субъектов федерации и бизнеса. Меняется команда на местах — и все процессы могут остановиться так же быстро, как и начались», — говорит Леонид Ивановский, директор практики управленческого консалтинга «Балт-Аудит-Эксперт».

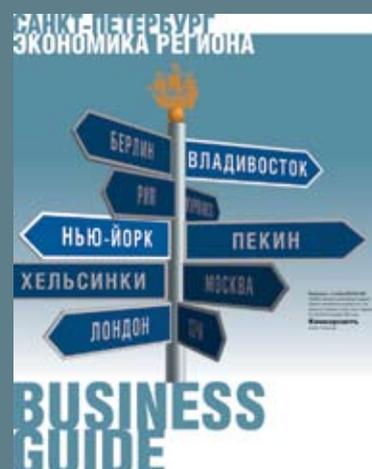
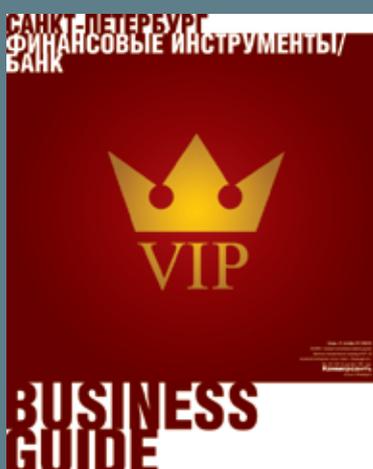
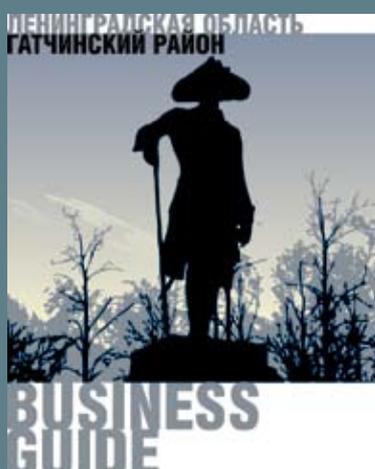
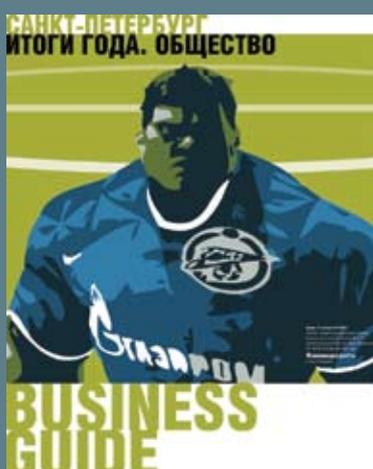
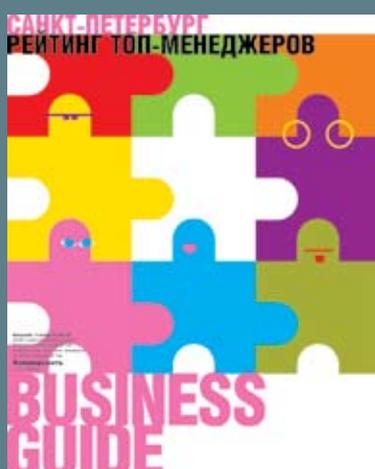
Пока же, по словам эксперта, в отсутствие государственной промышленной и технологической политики инструмент ОЭЗ останется видом бизнес-инкубатора, где отдельные компании получают преимущества за счет налогообложения и доступа к инфраструктуре ведения бизнеса. «Прорыва это не принесет. Пока мы видим только отдельные элементы такой комплексной государственной политики», — констатирует аналитик. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ  
СТРАНИЦЫ  
ГАЗЕТЫ

## Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА  
ИНФРАСТРУКТУРА  
БИЗНЕС И ВЛАСТЬ  
ТЕХНОЛОГИИ  
ИНВЕТОРЫ  
КОНКУРЕНТЫ  
ТРЕНДЫ  
КАДРЫ  
АНАЛИЗ  
МНЕНИЯ



# BUSINESS GUIDE

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ПРИЛОЖЕНИЯ BUSINESS GUIDE ВЫХОДЯТ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ  
ОТДЕЛ ПОДПИСКИ: (812) 271 36 35, ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 325 85 96, [WWW.KOMMERSANT.RU/REGION/SPB](http://WWW.KOMMERSANT.RU/REGION/SPB)

# ГОЛОДНЫЙ РЫНОК АРЕНДЫ

## ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК АРЕНДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ИСПЫТЫВАЕТ ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ. В ОСНОВНОМ ОН ПРЕДСТАВЛЕН СКЛАДСКИМИ КОМПЛЕКСАМИ, В КОТОРЫХ СЕРЬЕЗНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ОРГАНИЗОВАТЬ НЕВОЗМОЖНО. О БУДУЩЕМ РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ШЛА РЕЧЬ НА КРУГЛОМ СТОЛЕ «РЫНОК ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ В АРЕНДУ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ», ОРГАНИЗОВАННОМ ИД «КОММЕРСАНТЬ». КРИСТИНА НАУМОВА

Сегодня в Петербурге нет как такового рынка аренды производственных помещений, констатировали участники круглого стола. В основном в аренду промышленным предприятиям предлагаются свободные помещения действующих заводов или приспособленные складские помещения. Заместитель генерального директора ЛОМО Марина Зверева отмечает, что в складском помещении можно организовать только сборочное производство, но это далеко не единственное, чем занимается Петербург. В складах не учитываются специальные нагрузки на пол, возможность установки грузоподъемных механизмов и прочие важные для промышленников характеристики. В свою очередь, помещения под аренду на территории действующих заводов также не всегда отвечают стандартам.

### ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК ВНУТРИ ЗАВОДА

«Город остается крупным промышленным центром. Почему сегодня мы говорим о складских помещениях, которые зачем-то надо приспособлять под производство? Какое производство можно организовать в складах? О серьезных проектах в этом случае не может идти и речи», — говорит Марина Зверева.

Она напоминает, что в городе работает большое количество новых высокотехнологичных и современных предприятий, которые имеют в портфеле государственные заказы. Для многих отраслей промышленности, по ее словам, очень важна кооперация, которая позволяет локализовать производство.

«Сегодня космическое производство, например, во многом зависит от импортных деталей. Чиновники стремятся уйти от импорта, и это возможно благодаря развитию индустриальных парков, в которых предприятия одной отрасли будут дополнять друг друга, производить необходимые друг другу детали, элементы», — говорит госпожа Зверева.

Сегодня, по ее мнению, промышленные территории заняты неэффективно. У инвесторов нет длинных денег, которые можно направить на подготовку качественных помещений.

Наилучший вариант развития событий, по мнению госпожи Зверевой, заключается в том, что индустриальные парки или другие виды кооперации должны образовываться на территории крупных предприятий. Наименее рентабельные и эффективные территории действующих производств нужно оптимизировать и предлагать в аренду близким по направленности предприятиям. Таким образом, на одной территории будут складываться кооперации из производств, которые смогут друг друга дополнять и работать совместно над одним заказом. Это могут быть и дочерние компании арендодателя. Таким образом, получая в аренду помещение, компания получит также и заказ.

Но производственные компании довольно редко вкладываются в обустройство собственной территории, констатирует эксперт.



СЕГОДНЯ В ПЕТЕРБУРГЕ НЕТ КАК ТАКОГО РЫНКА АРЕНДЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ, КОНСТАТИРОВАЛИ УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА

Проблема в том, что средства, вырученные от аренды, как правило, инвестируются в основное производство.

Кроме того, при создании индустриального парка на территории действующего производства есть риски, говорит госпожа Зверева. Например, приоритетом для арендодателя всегда будет собственное производство. Это мешает отношениям с арендаторами, которые хотят, чтобы учитывали их интересы. «Получается своего рода большая коммунальная квартира, где каждый преследует свои интересы. Выход может быть только в эффективном управлении объектом недвижимости для снижения рисков», — говорит эксперт.

**НАРАСТАЕТ ДЕФИЦИТ** Рынок Петербурга и Ленобласти ощущает острый дефицит предложения по аренде промышленных помещений при стабильно растущем спросе. По данным компании Maris, в первом квартале 2013 года введено 12 тыс. кв. м складской и производственной недвижимости класса А, а до конца года будет введено еще 45 тыс. кв. м. В сегменте В в этом году сдадут 165,5 тыс. кв. м. Объем предложения составляет сегодня в обоих сегментах около 1,6 млн кв. м. Уровень вакантных площадей при этом не превышает 1,5%.

Директор по развитию компании Maris в ассоциации с CBRE Кайл Патчинг отмечает, что складские комплексы класса А и В занимают лишь 21% от общего объема складского рынка города, тогда как оставшиеся 79% приходятся на помещения класса С. По данным ГУИОН, общий объем складского рынка недвижимости Петербурга составляет 7,7 млн кв. м.

Стоимость аренды в прошлом году немного увеличилась. Арендная ставка в сегменте А составляла \$100–130 за «квадрат» в год, в сегменте В — \$90–110. Наиболее значимыми характеристиками, влияющими на стоимость

объекта, являются его месторасположение, класс, технические характеристики, транспортная доступность и объем площади.

При условии ввода новых качественных предложений господин Патчинг прогнозирует общее снижение арендных ставок на рынке.

Участники рынка отмечают, что если промышленной компании нужно арендовать помещение, в большинстве случаев это будет переоборудованный склад. Однако собственники складских комплексов в последнюю очередь заключают договоры аренды с промышленными предприятиями. «Практически все наши помещения арендованы под складские нужды. Мы можем предложить невысокую арендную ставку и высокую мощность. Но мы опасаемся пускать производителей. Если будет выбор, сдать помещение под склад и под производство, мы выберем склад. Во втором случае требуется больше вложений», — рассуждает директор по инвестициям компании «Холдинг-78» Михаил Косарем.

**НАКОРМИТЬ РЫНОК** В ответ на дефицит специального предложения для промышленных предприятий компания ЮИТ решила выйти на рынок с проектом промышленного бизнес-инкубатора. Как рассказала директор по продажам объектов недвижимости «ЮИТ Лентек» Мария Кравцова, компания рассматривает возможность построить на территории 10 га в принадлежащем ЮИТ индустриальном парке Greenstate в Горелово промышленный бизнес-инкубатор. Он будет представлять собой производственное строение общей площадью 60 тыс. кв. м, разделенное на секции от 1 тыс. до 10 тыс. кв. м, которые будут сдаваться в аренду под размещение промышленных предприятий IV-V классов опасности. По словам госпожи Кравцовой, все площадки будут приспособлены под размещение предприятий, использующих технологии металлообработки,

литья пластмасс. В первую очередь проект ориентирован на производителей автокомпонентов.

«Мы учтем требования, которые такие предприятия предъявляют к площадкам. В проект заложено 5 мВт электричества, требования по нагрузкам на пол, возможность монтажа грузоподъемных механизмов, размещения, помимо производственных помещений, офисных и складских», — подчеркнула госпожа Кравцова. Она сообщила, что от потенциальных арендаторов поступило довольно много заявок, 90% из них — заявки иностранных компаний.

По словам Марии Кравцовой, объем инвестиций в проект составит не менее €80 млн. В настоящее время ЮИТ ищет партнера, который впоследствии будет владеть и управлять объектом. Госпожа Кравцова не исключает, что ЮИТ построит объект за свой счет, однако наиболее вероятен сценарий, при котором финансировать проект будет компания-партнер.

Предполагаемая стоимость аренды производственных помещений в объекте ЮИТ составит €13,5 за квадратный метр.

Генеральный директор УК «Теорема» Игорь Водопьянов считает проект ЮИТ бесперспективным и экономически нецелесообразным. Даже при ставке €13,5 за «квадрат», весьма высокой для арендаторов, инвестиции будут возвращаться долго.

Руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости и земли компании Knight Frank Михаил Тюнин подчеркивает, что до тех пор пока арендные ставки будут высокими, промышленность не сможет активно развиваться.

Впрочем, руководитель комитета по развитию малых и средних предприятий, выставочной деятельности НАПАК Майя Свиридова полагает, что проект ЮИТ будет востребован рынком. «В большинстве случаев производители автокомпонентов — малый и средний зарубежный бизнес. У них есть три варианта выхода на рынок: совместное производство, собственное предприятие и аренда производственного помещения. По нашему опыту, предприятия советского типа не рассматриваются. Помещение должно учитывать все необходимые требования, например, соответствующую нагрузку на пол, качественное покрытие, возможность дальнейшего расширения», — говорит госпожа Свиридова.

По ее словам, для производителей компонентов арендная ставка не принципиальна. Принципиальным как раз является качество помещения, которое далеко не всегда соответствующее в складах или производственных помещениях действующих заводов. С другой стороны, строить завод под небольшой объем производства невыгодно. Кроме того, многие иностранные компании сейчас не рассматривают инвестирование в активы на территории России, предпочитая выходить на рынок, не пуская глубоких корней. ■

76 → Таким образом, когда одна сторона просит прибавку \$1000 долларов в месяц, а вторая заявляет о готовности доплатить лишь \$500, в обычном арбитраже истина ищется где-то посередине — в районе \$700. И этот вариант, скорее всего, в той или иной степени может как устроить обе стороны, так и нет. Да еще и торг отнимет слишком много времени и сил. При арбитраже второго предложения обе стороны подходят к озвучиванию своих требований уже более рассудительно. И могут даже выдвинуть очень близкие условия перемирия. А, соответственно, и арбитр чувствует себя более уверенно.

«Эта форма арбитража применяется не часто, но именно она в свое время помогла заключить договор по поводу зарплат между американскими бейсболистами и клубами», — уточнил Роберт Ауманн.

**НЕДЕТСКИЕ ИГРЫ** Еще более сложная задача для арбитра — разделение активов. Неважно, бизнес это, наследство или кусок праздничного пирога. И тут также нужно правильно стимулировать все стороны спора, убежден господин Ауманн. В детстве, рассказывает профессор, у его мамы была проблема с разделением куска шоколада или торта между ним и его братом. Один всегда был недоволен тем, что ему доставалось слишком маленький кусок. Когда маме будущего нобелевского лауреата надоели вечные споры между детьми, она предоставила своим детям возможность собственноручно делить сладости. Причем один делил, а второй выбирал понравившийся ему кусок.

«Тут уже жалоб быть не могло, так как тому, кто выбирал, жаловаться было не на что, а тот, кто делил, не мог сказать, что разрезал торт на неравные части. Гораздо

сложнее без конфликтов разделить торт на равные части между тремя детьми», — убежден профессор, у которого детей пятеро.

По словам господина Ауманна, теорию игр можно применять не только для того, чтобы довольными оставались дети, гетеросексуалы или бейсболисты, но и для реального спасения человеческих жизней. Здесь в силу вступает все тот же подбор пары, но уже не двухсторонний, когда выбор осуществляют обе стороны, а односторонний, например, при поиске донора почки. Применение этой теории в трансплантологии, рассказал Ауманн, нашел его коллега Элвин Рот.

«Например, моей жене требуется пересадка почки, а я готов отдать ей свою. Но моя почка не подходит ей по медицинским показателям. Но есть другая пара, где кто-то также нуждается в почке, а его родственник готов пожертвовать свою. При этом наши почки друг другу подходят. Таким образом мы можем произвести одновременный обмен органами. Схема может быть и несколько сложнее, когда в ней задействованы несколько пар. Элвин Рот разработал систему, при которой могут проходить до восемнадцати подобных операций одновременно», — пояснил Роберт Ауманн.

Схема одностороннего подбора пары работает и в других сферах. Например, когда есть какое-то количество соседей-домовладельцев, которых не устраивают их дома. Путем обмена, каждый из них может получить тот дом, что ему больше по душе. Единственное условие — отсутствие в этой схеме денег. Ведь в таком случае человек без всякой теории игр способен просто купить понравившийся ему дом. ■

# НА ПОЛЬЗУ ОБЩЕСТВУ И РЕПУТАЦИИ

## НЕОБХОДИМОСТЬ ВОВЛЕЧЕНИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В КОРПОРАТИВНУЮ СТРАТЕГИЮ, АКТУАЛЬНОСТЬ ВЕДЕНИЯ «ТИХОЙ» ИЛИ «ГРОМКОЙ» БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ ВОЛОНТЕРСКИХ ДВИЖЕНИЙ СРЕДИ СОТРУДНИКОВ — УЧАСТНИКИ РЫНКА ОБСУЖДАЛИ ЭТИ ПРОБЛЕМЫ НА КРУГЛОМ СТОЛЕ, ОРГАНИЗОВАННОМ ИД «КОММЕРСАНТЬ».

ЕВГЕНИЯ ШАНИНА

Эти и многие другие актуальные вопросы корпоративной социальной ответственности (КСО) обсудили эксперты крупных российских и международных компаний, благотворительных фондов и других некоммерческих организаций на круглом столе «Корпоративная благотворительность сегодня: направления и формы», организованном ИД «Коммерсантъ» совместно с Санкт-Петербургским государственным университетом.

Юрий Благов, директор Центра корпоративной социальной ответственности PricewaterhouseCoopers ВШМ СПбГУ, пояс-

нил, что, согласно популярной модели, разработанной финскими исследователями в области КСО, всю корпоративную социальную деятельность можно условно подразделить на три элемента. Первый элемент — классическая корпоративная благотворительность, которая предполагает безвозмездные пожертвования со стороны организации на решение социальных проблем, не связанные с основным направлением ее деятельности. Второй элемент — КСО-интеграция, то есть внедрение принципов КСО в основные бизнес-процессы компании. → 80

## Вектор развития энергосистем мегаполисов направлен в сторону модернизации

**Сегодня энергетический комплекс практически любого мегаполиса нуждается в реконструкции и модернизации, в идеале эти шаги должны быть сделаны на основе стратегических прогнозов. Перспектива развития большой энергетики связана именно с этим, убежден генеральный директор ЗАО «РОСПРОЕКТ» Юрий Маневич.**

**— Какие требования предъявляет сегодня мегаполис к энергоструктуре?**

— С каждым днем требования к энергосистемам мегаполиса становятся жестче. Как правило, они связаны с повышением надежности энергообъектов и электрооборудования, обеспечением электроэнергией в нужном объеме в нужном месте и в нужное время, способностью противостоять негативным воздействиям без масштабных отключений, экономичностью и эффективностью.

Электросетевая инфраструктура любого мегаполиса должна быть готова к работе в условиях оптового и розничных рынков электроэнергии, гибко и оперативно адаптироваться к присоединению новых генерирующих мощностей и потребителей. В то же время в требованиях к энергосистемам закладывается оптимальный уровень затрат на их функционирование и развитие, рациональность эксплуатации оборудования и генерации электроэнергии, снижение потерь, а также безопасность для человека и окружающей среды.

**— Какие задачи стоят перед Петербургом с точки зрения модернизации энергосистемы?**



— Степень износа электрооборудования в Петербурге к середине 2000-х годов составляла около 60%, сейчас этот показатель снизился приблизительно до 50%. Чтобы прогресс продолжался, нам и коллегам-энергетикам необходимо и дальше концентрироваться на распределительных сетях. Сегодня недостаток финансирования этого сегмента приводит к тому, что количество электрооборудования, отработавшего свой ресурс, постоянно растет. Это сказывается на качестве электроснабжения потребителей и в итоге приводит к росту затрат на устранение аварий, потерь электроэнергии и эксплуатационных затрат.

Один из трендов энергетического проектирования Петербурга — это развитие кабельной сети с использованием современных технологий и современных материалов, кото-

рые обеспечат высокую надежность электроснабжения потребителей. Имеется в виду всеобщий перевод высоковольтных линий 330-350 кВ, существующих на территории Санкт-Петербурга, в кабельное исполнение. В результате общая площадь освождаемых земель составит примерно 27,2 млн кв. м. Это для мегаполиса, где очень плотная застройка и дорогая земля, очень актуально. Реконструкцию и перевод существующих ВЛ в кабельное исполнение лоббирует и закон «О генеральном плане и границах зон охраны культурного наследия на территории Санкт-Петербурга» от 12.05.2008.

**— Профиль ЗАО «РОСПРОЕКТ» — это комплексные инженерные решения для любого проекта в любой точке России. Расскажите подробнее о проектах.**

— О профессионализме компании говорит участие ЗАО «РОСПРОЕКТ» в реализации инвестиционной программы ОАО «ФСК ЕЭС».

По заказу ФСК инженеры компании будут разрабатывать новый тип подстанций для регионов Сибири и Дальнего Востока, а также опытные участки перспективных ВЛ 500 кВ с применением высотных и эстетических опор.

Также по договору с «ФСК ЕЭС» «РОСПРОЕКТ» создаст два опытных участка высоковольтных линий электропередачи, примыкающих к недавно реконструированной подстанции 750 кВ «Белый Раст» в Московской области.

Еще один знаковый проект, над которым трудились наши инженеры,

— подстанция 750 кВ «Грибово» в Тверской области, едва ли не самая уникальная подстанция в России.

Если говорить о проектах, имеющих непосредственное значение для Петербурга, то это строительство энергетического кольца вокруг города, которое ведется в рамках инвестиционной программы города

**— Насколько активно «РОСПРОЕКТ» внедряет новые технологии? Какие инновационные решения вы применяете?**

— Уже сейчас энергосистемы, развивающиеся традиционно, не отвечают требованиям дня.

Перспектива однозначно связана с новыми технологиями.

Это, в первую очередь, инновационные типы электрооборудования и новые методы управления режимами крупных энергообъединений.

Все актуальнее для рынка становится такое направление, как интеллектуальные электрические сети. Рассматривается несколько направлений интеллектуализации электрических сетей: управление потоками активной мощности; автоматическое регулирование уровней напряжения; повышение надежности работы электрооборудования.

Примером пилотного проекта можно назвать программу перевода воздушных линий в кабельное исполнение. Интеллектуальные системы мониторинга предусмотрены, например, на КЛ 110 кВ «Волхов — Северная» — ПС 155. В кабель интегрированы специальные оптические волокна, они отслеживают изменения температуры кабеля на полтора

градуса и сообщают о месте неполадки с точностью до полуметра, и, конечно, неисправность устраняется оперативно.

**— Насколько велико влияние человеческого фактора в продвижении новых идей и технологий?**

— Человек — ключевая фигура в любом бизнесе, и энергетика не исключение. В 1990-е годы произошел спад в энергетике, вылившийся в кадровые проблемы в 2000-х годов. Сыграл свою роль и демографический провал.

И сегодня на российском рынке дефицит проектных и строительномонтажных организаций и специалистов.

Однако в «РОСПРОЕКТЕ» ситуация принципиально другая. Во-первых, команда полностью укомплектована; в компании работают и профессионалы с более чем 30-летним опытом работы в проектировании, и есть уже много молодежи. Такой сплав молодости и опыта дает нам некое преимущество: молодость стимулирует опыт к развитию.

Наши специалисты постоянно изучают новинки электротехнического оборудования и методы строительства объектов электросетевой инфраструктуры, участвуют в специализированных выставках и семинарах. Благодаря этому команда «РОСПРОЕКТА» открыта новым идеям и всегда в курсе последних новинок энергетической отрасли. И с уверенностью можно сказать, что модернизация энергосистем мегаполисов компании «РОСПРОЕКТу» по плечу.



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

КАК УТВЕРЖДАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА, ИНТЕРЕС К БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАСТЕТ И СОТРУДНИКАМ МНОГИХ КОМПАНИЙ УЖЕ НЕ ТРЕБУЕТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ ДЛЯ УЧАСТИЯ В НЕЙ

79 → И, наконец, третий элемент (КСО-инновация) — это предложение нового продукта или услуги, изначально ориентированных на решение социальных или экологических проблем, в частности, развитие так называемого социального предпринимательства, в том числе и внутрифирменного. «На мой взгляд, классическая благотворительность малоэффективна как для бизнеса, так и для общества. Все же корпоративная социальная деятельность, даже относящаяся к благотворительности, должна быть инструментом развития ключевых компетенций компании. И, согласно исследованиям Центра, около 70 процентов ведущих российских компаний сегодня связывают свою благотворительность с корпоративной стратегией», — высказал свое мнение господин Благов.

Оказалось, что политика компаний далеко не всегда выстраивается подобным образом. И чаще всего на это есть объективные причины.

Ирина Жукова, директор по коммуникациям и связям с общественностью аффилированных компаний «Филип Моррис Интернэшнл» (ФМИ) в России, объяснила, что благотворительная стратегия компании, с одной стороны, базируется на ключевых направлениях, принятых в ФМИ на глобальном уровне, а с другой — обязательно учитывает и местную, российскую специфику. «Наша компания активно занимается благотворительной деятельностью, направляя на нее в России более \$2 млн ежегодно. В России мы работаем в основном по трем направлениям: поддержка социально незащищенных слоев населения, развитие системы образования, улучшение уровня жизни в сельской местности. Например, сейчас мы ведем два крупных федеральных проекта. Первый — это финансовая поддержка повышения

квалификации учителей средних школ, который мы осуществляем совместно с учебным центром „Методист“. Необходимость проекта возникла в связи с введением новых стандартов в образовании, которые потребовали переподготовки кадров. Второй проект — финансовая поддержка НКО, которые помогают пенсионерам и взрослым людям с ограниченными возможностями в повышении компьютерной грамотности. Эта программа направлена на людей с активной жизненной позицией. Такая инициатива позволяет им не только перейти в разговор с компьютером на ты, но и повышает шансы на полное или частичное трудоустройство. Помимо федеральных проектов, наша компания также реализует различные благотворительные программы в отдельных регионах страны».

Другой пример, идущий вразрез с общей тенденцией, привела Татьяна Меркулова, директор SPN Ogilvy St. Petersburg. «На протяжении нескольких лет LG, совместно с нашим агентством, реализует проект корпоративного волонтерства в области развития донорства крови. Несмотря на то, что напрямую тема не связана с профильной деятельностью LG, сегодня это одна из наиболее масштабных кампаний подобного рода в России, что, безусловно, приносит компании репутационные дивиденды. Стоит также отметить, что действительно значимые проекты в области КСО имеют шанс получить поддержку со стороны государства — в частности, в форме предоставления бесплатных рекламных площадей, площадок для проведения мероприятий. Это позволяет сократить издержки и расширить охват кампании. Что касается программы LG, то за счет привлечения к проекту бизнес и медиапартнеров, „звездных посланий“, интеграции кампании в другие инициативы

всероссийского масштаба («Поезд инноваций и добрых дел», марафон «Технология добра»), эффект кампании существенно увеличивается, информация о проекте регулярно появляется не только в деловой и специализированной прессе, но и в новостных и гляцевых изданиях», — аргументирует госпожа Меркулова.

Небанальный пример привела Элина Жук, руководитель направления по связям с органами государственной власти компании «Джи Эм Авто»: «Наша компания сейчас поддерживает фестиваль кубинской музыки, ориентируясь в данном выборе на давний интерес к этому направлению одного из наших коллег».

**ГРОМЧЕ — ЛУЧШЕ?** Жаркий интерес участников круглого стола вызвала проблема «громкой» и «тихой» благотворительности. «Действительно ли широкое публичное освещение благотворительной деятельности компании является чем-то неэтичным или же это все-таки вполне допустимый и, более того, эффективный инструмент для коммуникации с общественностью?» — обозначил проблему модератор круглого стола Юрий Благов.

Как справедливо заметил Игорь Соболев, председатель комитета по корпоративной социальной ответственности ассоциации менеджеров, заместитель руководителя департамента внешних коммуникаций ОАО «Уралсиб», благотворительность не может быть молчаливой хотя бы потому, что у компании просто нет выбора: она обязана отчитываться перед стейкхолдерами за потраченные средства. «Рассказывать о благотворительной деятельности компании необходимо. В-первых, это элемент прозрачности бизнеса. Во-вторых, таким образом компания подает пример и приобщает к благотворительности своих клиентов, сотрудников и

партнеров», — добавляет Елена Журавлева, руководитель направления социальных программ и специальных проектов компании «Трансаэро».

Продолжая дискуссию, Евгения Фалькова, директор по связям с общественностью в Северо-Западном дивизионе ГК Danone в России, замечает, что наиболее правильным вариантом, на ее взгляд, является поиск золотой середины. Важно посмотреть на программу не только глазами бизнеса, но и со стороны целевой аудитории, которая склонна обвинять компании в собственной заинтересованности. «Например, в одном из наших проектов „Азбука здорового питания“, нацеленном на просвещение детей младшего школьного и дошкольного возрастов по вопросам здорового образа жизни мы не использовали брендинговое, что позволило разубедить участников проекта в корыстолюбии его организаторов», — рассказывает она.

**ЗАПИСАТЬСЯ В ВОЛОНТЕРЫ** Одной из наиболее эффективных форм благотворительности эксперты назвали корпоративное волонтерство. Помимо репутационного эффекта, оно формирует положительную корпоративную культуру и минимизирует ресурсы.

Так, госпожа Журавлева рассказала, что в компании были проблемы с корпоративной коммуникацией. «Существовал сильный разрыв между авиационным и офисным персоналом, это влияло на качество корпоративной коммуникации. Для решения проблемы было принято решение сформировать систему корпоративного волонтерства. Сегодня мы вовлекаем наших сотрудников во все социальные программы. У нас сформирована целая система волонтерских программ; сотрудник должен выбирать ту форму волонтер-

ства, которая ему наиболее интересна. Это и донорские программы, и частное пожертвование, и участие в различных благотворительных акциях, и помощь НКО в профессиональном ключе: в PR, бухгалтерии».

Эксперты также подняли вопрос мотивации волонтерской деятельности. Многие компании рассказали, что для сотрудников это возможность проявить себя и продвинуться по карьерной лестнице. Игорь Соболев отметил, что эффективным инструментом мотивации является предоставление сотрудникам возможности соуправления благотворительными проектами компании. «Координаторы по благотворительности и добровольчеству приобретают необходимые компетенции, ценные и для компании, и для развития социального партнерства в местных сообществах. Кроме благородных мотивов помощи людям сотрудниками движет осознание степени оказанного доверия и возможности творчества», — поясняет Игорь Соболев.

Как оказалось, сотрудникам и не особенно нужна дополнительная мотивация: по оценкам компаний, большинство из них с радостью воспринимают идею волонтерства, несмотря на то, что зачастую подобные акции происходят в нерабочее время. «По нашим наблюдениям сотрудники охотно готовы участвовать в волонтерских акциях именно в нерабочие часы. И интерес к таким мероприятиям растет. Так, в нашем волонтерском проекте „Зеленые команды“ (уборка территорий, посадка деревьев) в Петербурге количество волонтеров выросло на 70 процентов за последние три года», — рассказывает Вера Бреус, менеджер по внешним связям и коммуникациям Coca-Cola Hellenic Russia. По мнению господина Соболева, такие акции и должны проходить только в неоплачиваемое компанией время сотрудников-волонтеров. «В обратном случае происходит замена понятий: помощь благополучателям оказывает не сотрудник, как доброволец, не ожидая вознаграждения, а сама компания, направившая свой персонал для выполнения работ/услуг в интересах благополучателей. В современных условиях, когда культура корпоративной благотворительности и добровольчества в России только формируется, лучше всего сочетать две этих формы благотворительности, понимая их отличия», — поясняет он.

«Сотрудникам важно осознание того, что они вносят свой вклад в решение социальных проблем», — рассказывает Елена Тарасова, директор бренда Zarina. — Наша компания сотрудничает с благотворительным фондом „Рауль“, который помогает выпускникам детских домов. Мы реализуем проект „Zarina для неравнодушных“: для привлечения внимания к проблеме выпустили серию роликов на социальную тему, которые создала для нас Рената Литвинова; продаем одежду с рисунками, нарисованными детьми из детских домов; производим отчисления в фонд. Дети ощущают наше внимание, участие, видят свои рисунки по всей России, они чувствуют, что они не одиноки. Этот проект вызвал огромный ажиотаж и поддержку со стороны сотрудников».

**РЕШИТЬ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ** Важным моментом является организация работы по благотворительности в компании. «Мы приняли ряд организаци-

онных мер, упрощающих схему работы по благотворительности. Для эффективной работы с заявками мы создали благотворительный комитет, в который входят генеральный директор, финансовый директор, менеджер по связям с органами власти и еще несколько человек, которые принимают решение о распределении бюджета на эти заявки. Проблему распределения продукции решило бы сотрудничество с профессиональным благотворительным фондом, занимающимся распределением продуктов нуждающимся, над чем мы сейчас работаем», — делится опытом Юлия Весенева, специалист по внешним коммуникациям «Мон’дэлис Русь».

Майя Петрова, советник юридической фирмы Vorenius, обозначила проблему невозможности прямых денежных пожертвований детским домам и другим нуждающимся бюджетным организациям. «По нашему законодательству деньги попадают в общий бюджет, а до конечной нуждающейся организации они в результате так и не доходят». По мнению Алексея Лазутина, руководителя отдела развития бизнеса компании КПМГ, решением проблемы является взаимодействие с некоммерческими организациями. «Мы осуществляем ряд проектов с НКО, которые являются профессионалами в этой сфере, поэтому получаем хороший результат», — говорит он.

Сергей Захаров, заместитель директора по социальному предпринимательству благотворительного центра «Хэсэд Авраам», поделился проблемами некоммерческих организаций. По его мнению, без развития социального предпринимательства выживание НКО в России затруднительно. «Поэтому мы поддерживаем подход КСО-инновации, предлагая социальный продукт. В частности, мы выполняем государственные заказы. А в один из наших проектов — строительство дома для престарелых — мы привлекаем коммерческие организации».

Эксперты также подняли проблему эффективности партнерства в благотворительных акциях. «Партнерство позволяет сделать проекты более масштабными, интересными, и соответственно, более эффективными. Например, наша компания проводит паралимпийский турнир по теннису „Мегафон Dream Cup“. Благодаря поддержке партнеров турнир удалось сделать по-настоящему масштабным: его поддерживает комитет по физической культуре и спорту Санкт-Петербурга и Ленинградской области, Федерация тенниса России. Уверен, что большинство компаний заинтересовано в сотрудничестве. Но существует проблема, которая заключается в том, что нет какого-то центра, который бы генерировал и объединял информацию о желающих провести партнерскую программу. Думаю, создание такого проекта было бы интересно рынку», — рассуждает Александр Цыпкин, директор по связям с общественностью Северо-Западного филиала «Мегафон».

Эксперты поддержали предложение Игоря Соболева, развивая тему дискуссии, высказал общие пожелания участников по формированию трехсекторного социального партнерства. «Наша компания перестает подменять государственные учреждения в финансировании их функций. Бизнес рассчитывает на партнерские отношения с государственными органами и готов дополнять, а не заменять государство в социальной работе», — резюмировал он. ■

# ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СБАВЛЯЮТ ОБОРОТЫ

**АНАЛИТИКИ ЗАФИКСИРОВАЛИ ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА СНИЖЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА РОССИЙСКОГО СЕКТОРА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ЭТО ПРОИЗОШЛО ВПЕРВЫЕ ЗА НЕСКОЛЬКО ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ. ВЫРУЧКА ПРИ ЭТОМ ПО-ПРЕЖНЕМУ РАСТЕТ.** АГАТА МАРИНИНА

Эксперты расходятся в оценке объема российского IT-рынка. Итоги прошлого года оценивались в \$16–34 млрд при росте 0,5–4% в долларовом эквиваленте. В Ассоциации АП КИТ говорят, что за исключением кризисного года рост не фиксировался ниже двузначных показателей.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам прошлого года объем реализации крупнейших компаний составил 453 млрд рублей. Это на 21,5% больше, чем годом ранее. Но в 2011 году рост был более 30%.

**ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ** Аналитики утверждают, что это первое ухудшение динамики развития с момента последнего экономического кризиса. Замедление темпов роста связывается с общей инвестиционной стагнацией в стране. К тому же, отмечают эксперты, бизнес стал экономнее относиться к затратам на информационные технологии. Госструктуры же отдают предпочтение собственным организациям.

Наиболее динамично развивался рынок производства программного обеспечения. По данным «Эксперт РА», прирост суммарных доходов по данному направлению составил 22,7%. Выручка компаний составила 37,9 млрд рублей. При этом 24,4 млрд рублей пришлось на проектное ПО и 13,5 млрд рублей — на готовое.

Президент НП «Руссофт» Валентин Макаров отмечает переориентацию на продажи за рубеж. По его словам, 30% опрошенных «Руссофтом» компаний собираются поставлять свою продукцию на внешний рынок. Валентин Макаров считает, что российский экспорт IT-продуктов и услуг в 2013 году вырастет на 20% и составит \$5,5 млрд. В 2012 году он составил \$4,6 млрд, что менее 1% от всего экспорта России. Для сравнения: экспорт программного обеспечения из Индии оценивается в \$50 млрд. «Если рассматривать структуру российского экспорта, то 50 процентов приходится на оказание услуг (разработка различных проектов под нужды заказчика), 40 процентов — на продажи программного обеспечения. 10 процентов приходится на сервисы, разрабатываемые в центрах глобальных корпораций, расположенных в России, например, Google», — рассказал Валентин Макаров.

**КЛИМАТ НЕ ТОТ** Развитие ИКТ в России отстает от мировых показателей. По данным Минкомсвязи, IT-сегмент занимает примерно 1,2% ВВП. В мировой практике доля IT в ВВП может достигать 5%. Планы весьма амбициозны. За 2012–2018 годы средний темп роста отрасли IT должен втрое превысить средний темп роста ВВП. От развития IT зависит выход большинства других отраслей экономики на следующие этапы. → 84

**НАШЕ ТЕПЛО — ГОРОДАМ  
НАША ЭНЕРГИЯ — РОССИИ**

www.tgc1.ru

# ПЕТЕРБУРГ НА ПЕРЕПУТЬЕ

## ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ПЕТЕРБУРГА И МАСШТАБ АГЛОМЕРАЦИИ ДЕЛАЮТ ЕГО РАЗВИТИЕ В КАЧЕСТВЕ ТРАНСПОРТНОГО УЗЛА БЕЗАЛЬТЕРНАТИВНЫМ. ОДНАКО БЕЗ ПОСТОЯННОГО КОНТРОЛЯ ЭТОЙ СФЕРЫ, УСИЛИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КРУПНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПЕТЕРБУРГ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ В СИТУАЦИИ КОЛЛАПСА.

АНТОН КИРСАНОВ

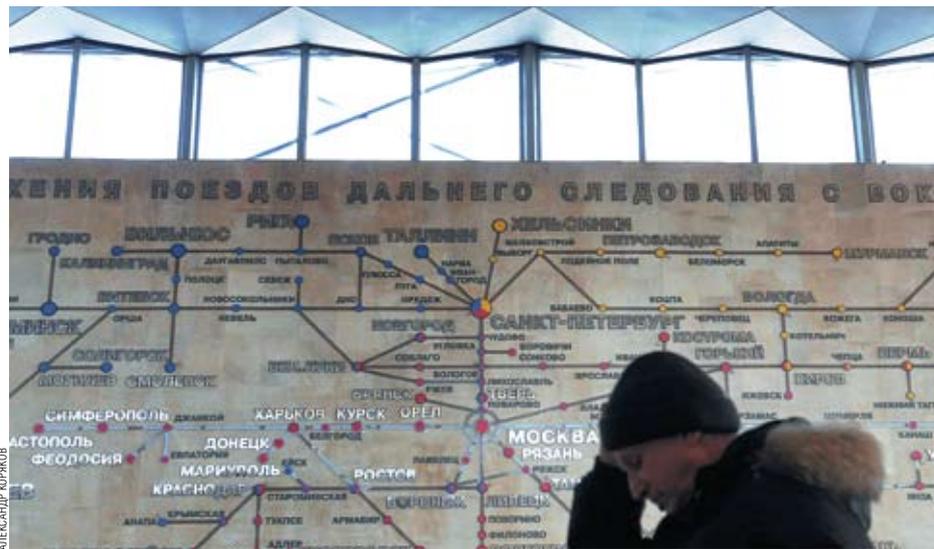
Прошлым летом Россия вступила в ВТО. Впрочем, несмотря на связанные с этим ожидания, резкого увеличения грузоперевозок не произошло, говорят участники рынка. Объемы импорта и экспорта растут теми же темпами, что и год назад. А в этом году экспорт даже начал снижаться. По данным Росстата, в целом по стране — на 4,9% за первый квартал. Всего же, по оценке «РБК.research», рост коммерческих перевозок грузов в 2013 году вряд ли превысит 2%, а грузооборот может увеличиться на 3,4% по сравнению с 2012 годом. Объем петербургского рынка его участники оценивают в 7 млрд рублей.

Замедление экстенсивного роста рынка дает шанс Петербургу качественно изменить структуру доходов от транспортно-логистической деятельности. Дело в том, что налоговые поступления непосредственно от транспортной деятельности попадают в казну Петербурга не полностью — многие перевозчики зарегистрированы в других странах или регионах страны. Ситуацию могло бы изменить развитие направления услуг по обработке и обслуживанию грузов.

«Сейчас большая часть крупных логистических компаний располагается в Москве, — говорит генеральный директор ИТП «Урбаника» Антон Финогенов. — В результате грузы, поступающие через Морской порт в Петербург, зачастую отправляются на обработку столицу, а уже оттуда — обратно на реализацию в Петербург». По словам эксперта, правительство города могло бы разгрузить транспортную инфраструктуру и заодно максимизировать налоговые поступления в бюджет. «Город может предложить преференции и особые условия для логистических компаний, например, региональные налоговые льготы, а также лоббировать на уровне федерального центра передачу функций таможенного оформления транзитных товаров на уровень Петербурга», — предлагает Антон Финогенов.

«Городу следовало бы развивать сложные услуги, с высокой интеллектуальной и ИТ-составляющей, — присоединяется к этому мнению ведущий аналитик департамента стратегического маркетинга ЗАО «Евросиб» Марат Хуснутдинов. — Если помимо этого позаботиться еще и об оптимальном размещении объектов железнодорожной инфраструктуры и выносе складских объектов за пределы КАД, создании специализированных терминалов, то логистический рынок Санкт-Петербурга сможет предложить более эффективные в технологическом плане решения, за счет которых выиграют и индустрия, и горожане».

**БЕЖАТЬ СО ВСЕХ НОГ, ЧТОБЫ ОСТАВАТЬСЯ НА МЕСТЕ** Приоритет качественного развития рынка не отменяет потребности транспортно-логистического комплекса в наращивании инфраструк-



ЗАМЕДЛЕНИЕ ЭКСТЕНСИВНОГО РОСТА РЫНКА ДАЕТ ШАНС ПЕТЕРБУРГУ КАЧЕСТВЕННО ИЗМЕНИТЬ СТРУКТУРУ ДОХОДОВ ОТ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

туры. Самые большие проблемы у Петербурга — традиционно с дорогами. Трасса Санкт-Петербург — Москва, по которой перевозится значительная часть грузов, приходится в город морем, уже не справляется с нагрузкой. «Ежегодный рост рынка автотранспортных перевозок составляет 20–30 процентов», — говорит генеральный директор ООО «Экспедитор Ко» Владимир Семенов. И большая часть их часть ложится на московскую трассу. К тому же, участок КАД в районе Большого Обуховского моста и Мурманского шоссе балансирует на грани транспортного коллапса.

«Город занимается решением вопроса создания инфраструктуры для транзитного транспорта. Именно для отвода его потока строилась КАД. Однако сейчас она фактически превратилась в городскую магистраль, которой активно пользуются горожане», — говорит глава ГБУ «Центр транспортного планирования Санкт-Петербурга» Рубен Тертерян. Из-за этого, по словам Рубена Тертеряна, после сдачи ЗСД, который проектировался для жителей города, часть междугородного транзитного транспорта может загрузить и эту магистраль. «Город не отказывался от идеи строительства второго кольца — КАД-2. Однако сроки строительства магистрали пока неизвестны — этот вопрос находится в ведении правительства Ленинградской и федеральных властей», — поясняет Рубен Тертерян.

«Нужно кардинально повышать объемы дорожного строительства — ускорять реконструкцию трасс „Скандинавия“, „Сортавала“, развивать магистрали по всем направлениям — до Петрозаводска, Вологды, Таллина, Пскова», — говорит Антон Финогенов. Кроме того, если город с Ленинградской не придут к соглашению и не начнут проектировать КАД-2 уже со следующего года, петербургское кольцо ожидает судьба МКАД, стоящей в пробках даже по выходным. Не менее актуальной

осталась и идея строительства железнодорожного объезда Петербурга для транзитных составов, напоминает эксперт. Сейчас вагоны с опасными грузами следуют фактически через густонаселенные кварталы.

### МОРСКОЙ ПОРТ ПРИПЛЫЛ В ТУПИК

Еще одна накаленная ситуация в структуре транспортно-логистической системы города связана с Морским портом. «Он находится фактически в центре Петербурга, и мы сейчас наблюдаем реальные проблемы с автодорожными подходами к нему», — говорит Рубен Тертерян. При этом порт уже исчерпал возможности по строительству новых причальных стенок и по территориальному развитию. Несмотря на это, в ближайшие 10–15 лет порт вряд ли будет перенесен за городскую черту в силу экономических причин, считают эксперты. Единственный выход — развитие аванпортов и перенос части грузопотоков в строящийся порт Бронка в районе Ломоносова. Это проект компании «Феникс», дочерней структуры компании «Форум» Дмитрия Михальченко и Николая Негодова стоимостью 43,7 млрд рублей.

Перераспределение потока грузов из центрального, Большого порта Петербурга в аванпорты уже происходит. Согласно данным обзора ЗАО «Морцентр-ТЭК», в 2012 году объем перевалки грузов в Большом порту Санкт-Петербурга снизился на 3,6%, до 57,8 млн тонн. За январь — апрель этого года объем перевалки грузов сократился еще на 2% — до 17,4 млн тонн. И это на фоне роста грузооборота на Балтике на 11,6% за прошлый год. Активнее всего растет порт Усть-Луга — в 2,1 раза, до 46,8 млн тонн, за прошлый год. Дал о себе знать ввод в эксплуатацию нефтеналивного и контейнерного терминалов.

**ДОЛЕТЕТЬ ДО УРОВНЯ ЕВРОПЫ** Аэропорт Пулково столкнулся с противополож-

ной проблемой. В отличие от Морского порта и даже столичных воздушных причалов, у него есть территориальные ресурсы для расширения. Однако пассажиропоток растет настолько стремительно, что существующая инфраструктура не позволяет с ним справиться. За предыдущий год пассажиропоток аэропорта вырос на 16,1% и достиг почти 11,2 млн человек. Из-за этого в «пиковый» июнь прошлого года вовремя обслуживалось всего 58% рейсов. Однако есть надежда на изменение ситуации — в декабре этого года в аэропорту должен быть запущен новый терминал.

Также в этом году ООО «Воздушные ворота Северной Столицы», управляющее аэропортом, намерено объявить конкурс на создание архитектурной концепции еще одного терминала, рассчитанного на пассажиропоток 8 млн человек в год. Работы по его возведению стоимостью €400 млн должно завершиться к чемпионату мира по футболу в 2018 году. Тогда же пассажиропоток аэропорта должен достигнуть 25 млн человек в год.

«У нас нет претензий к работе аэропорта, кроме, конечно, понятной перегруженности терминалов, — говорит генеральный директор компании Pegas Tour Ирина Попова. — Хотя проблема транспортно-го сообщения Пулково с городом также остается острой».

По словам Антона Финогенова, у Петербурга есть все шансы стать крупным авиационным, способным конкурировать с Хельсинки, — для этого Пулково необходимо вложиться в строительство еще одной взлетно-посадочной полосы, улучшить логистику и инфраструктуру узла, а также снизить стоимость обслуживания. Однако соревноваться со столицей у города вряд ли получится. «Петербург изначально проигрывает Москве и слишком близко к ней расположен, чтобы конкурировать за пассажиропоток», — говорит эксперт.

Кроме того, у города существует необходимость в строительстве нового аэропорта — хотя бы в перспективе 10–15 лет. Он мог бы взять на себя функцию принятия судов в форс-мажорных ситуациях и в условиях нештатной погоды, считают эксперты. Также новая взлетно-посадочная площадка могла бы привлечь перевозчиков-дискаунтеров. Пока за дешевыми рейсами жителям Петербурга приходится ездить в Финляндию.

В Петербурге существует базовая транспортная и складская инфраструктура. Логистический рынок — высококонкурентный, а качество услуг близко к мировому уровню. По оценке Владимира Семенова, в Петербурге представлено 500–800 компаний, занимающих не самую маленькую часть рынка. Однако развитие Петербурга как транспортно-логистического узла требует постоянных вложений и усилий со стороны правительства, направленных на повышение его эффективности, считают участники рынка. ■

# АВТОЗАВИСИМОСТЬ

**ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА СТРАХОВЩИКИ ОЖИДАЮТ ЗАМЕДЛЕНИЯ РОСТА В АВТОСТРАХОВАНИИ, ЧТО МОЖЕТ ОТРАЗИТЬСЯ НА ОБЩИХ ИТОГАХ РЫНКА. НО ЭТОТ СЕГМЕНТ ОСТАЕТСЯ ЛОКОМОТИВОМ РЫНКА. ЕСЛИ СЛОЖАТСЯ БЛАГОПРИЯТНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, В ЦЕЛОМ ПО ГОДУ РЫНОК МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА 15–18%, ОЦЕНИВАЮТ ЭКСПЕРТЫ.** ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Статистических данных по первому кварталу еще нет, и назвать конкретные цифры сложно, однако страховые компании ожидают небольшого замедления роста в автостраховании. «По итогам первого квартала рост нашей компании на Северо-Западе составил 19,5 процента. Рынок, полагаю, рос медленнее и намного меньше, чем в прошлом году, из-за практически остановившегося роста продаж новых автомобилей», — говорит руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование» Владимир Тиняков. Добровольное медицинское страхование — второй по объемам вид страхования — также растет медленнее, чем год назад, добавляет он.

Штефан Ванчек, директор департамента продаж страхования жизни «РПФ Страхование», также ожидает небольшого замедления роста в автостраховании и страховании от несчастных случаев. «ДМС и страхование имущества сохраняют темпы роста на уровне прошлого года. Мы также ожидаем, что около 50 процентов годовой премии по ДМС будет собрано в первом квартале», — говорит он.

По оценкам Владимира Храбрых, директора филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге, рынок региона вырос по кварталу на 10%. Показатели «Ингосстраха» выше — объемы увеличились на 70–80% по сравнению с цифрами первого квартала прошлого года. «РЕСО-Гарантия» на Северо-Западе развивается практически теми же темпами, что и компания в целом: сборы в РФ по итогам первого квартала выросли на 12,5%, а выплаты — на 28,4%.

Тройка лидеров рынка в 2013 году, по мнению экспертов, не изменилась. В нее по-прежнему входят «РЕСО-Гарантия», «Росгосстрах» и «Ренессанс-страхование». Продолжается концентрация рынка — компании-лидеры увеличивают свой отрыв. «Из очевидных изменений в десятке лидеров можно выделить только „ВТБ-страхование“, которое продолжает наращивать портфель и в ближайшее время может стать одним из лидеров отрасли», — говорит Олег Воробьев, директор по стратегическому развитию ООО «БИН Страхование». Увеличение требований по уставному капиталу страховых компаний, передача контроля ФСФР, которая получила возможность штрафовать участников страхового биз-

неса, — все это способствует постепенному уходу части компаний с рынка и увеличению доли рынка ведущих страховых организаций, добавляет аналитик «Инвесткафе» Екатерина Кондрашова.

**ТРЕВОГИ И СОМНЕНИЯ** Среди основных событий, которые повлияли на работу страхового рынка, можно отметить вступление в силу новых правил обязательного страхования пассажиров. В конце марта — в начале апреля начался активный процесс страхования компаний этого рынка, емкость которого, по словам господина Храбрых, можно оценить на уровне 300 млн рублей. Серьезного передела долей между игроками отрасли в рамках новых правил обязательного страхования перевозчиков он не предвидит.

Помимо этого, с начала года у государственных организаций и частных УК, эксплуатирующих опасные объекты, появились обязательства по страхованию лифтов. Это довольно узкий сегмент рынка, средний объем премии по одному договору составляет около 100 тыс. рублей, поэтому серьезного влияния на страховую отрасль он также не оказывает, считают эксперты.

Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантии», среди тенденций начала года отмечает и в регионе, и в стране в целом существенный рост убыточности в ОСАГО. «Помимо роста цен на запчасти, основная причина этого — действия „юридических“ компаний, которые злоупотребляют открывшейся возможностью применения закона о защите прав потребителей к страхованию ОСАГО и занимаются выкупом прав требования у пострадавших в ДТП», — говорит он.

Сейчас страховые компании ожидают изменения лимитов ответственности по ОСАГО. Несмотря на то, что закон еще не принят, многие из них уже начинают гораздо жестче контролировать этот вид бизнеса: сегментация, снижение комиссионного вознаграждения, уход из некоторых регионов. Принятие поправок в закон об ОСАГО в нынешнем виде, то есть увеличение лимитов выплат без повышения тарифов, очень тяжело скажется на работе отрасли, считает Владимир Тиняков. Аудиторы по МСФО заставят существенно поднять резервы, такой возможности у большинства страховых компаний нет. К этому добавляются инфляционный рост среднего убыт-



ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА РЫНОК СТРАХОВАНИЯ РОС МЕДЛЕННЕЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ, ИЗ-ЗА ПРАКТИЧЕСКИ ОСТАНОВИВШЕГОСЯ РОСТА ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

ка, новые требования РСА по проверке коэффициента бонус-малус, новые сроки введения информации о полисе в систему информационную союза, также обращает внимание господин Тиняков.

Следующим важным изменением должно стать появление мегарегулятора на базе ЦБ и ФСФР, отмечает Олег Воробьев. «Пока сложно прогнозировать, как это повлияет на страховой рынок. Одно ясно — требования к отчетности страховщиков будут только ужесточаться», — говорит он.

**САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ КАНАЛЫ** Несмотря на стагнацию в продажах авто, в страховании этот сегмент остается драйвером рынка. В этом году рост рынка автострахования замедлился, и доля дилерского бизнеса вряд ли превысит прошлогоднюю, отмечает Владимир Тиняков. «Несмотря на актуальные проблемы сектора ОСАГО, связанные с увеличением лимитов возмещения без соответствующей корректировки тарифов, которые до сих пор не разрешены, рынок Санкт-Петербурга и Ленобласти остается перспективным для страховых компаний, здесь еще можно работать с достаточными показателями рентабельности, в то время как в других регионах таких перспектив уже нет», — отмечает господин Храбрых.

Перспективным сегментом, по словам господина Воробьева, можно назвать банко-страхование и все продукты, которые могут реализовываться в рамках этого канала, хотя многие развивают его уже достаточно давно, говорит господин Воробьев. Здесь он отмечает, что вместе с ростом бизнеса растет также и комиссионное вознаграждение банков, что в целом снижает прибыльность данного сегмента.

Штефан Ванчек рассказывает, что одним из локомотивов страхового рынка стало страхование жизни. Здесь сказываются растущий спрос населения, выход крупнейших банков на рынок страхования через открытие собственных страховых компаний, активное включение накопительных программ по страхованию жизни и инвестиционно-страховых продуктов в линейку предложений премиального банкинга.

В целом, по словам генерального директора страхового общества «Помощь» Александра Локтаева, в последнее время динамично развивается сегмент страхования различных видов ответственности. Это

связано, в том числе, с появлением новых обязательных видов, таких как ОПО. По добровольным видам ответственности наблюдается тенденция к некоторому повышению размера страховых сумм, говорит он. В корпоративном сегменте есть также тенденция роста объемов страхования государственного и муниципального имущества.

**ВОЗМОЖНО ЗАМЕДЛЕНИЕ** При наличии благоприятных макроэкономических факторов страховой рынок в 2013 году покажет увеличение объемов на 15–18%, а при негативном развитии событий максимальные темпы роста рынка составят не более 5–10%, считает Владимир Тиняков. Можно прогнозировать некоторый рост страхования в рамках кредитования (страхование жизни и здоровья заемщика, залога, титула, имущества). «Продолжает увеличиваться рынок ДМС, рост по этому виду в нашей компании составил 13 процентов по итогам первого квартала», — добавляет он.

Штефан Ванчек считает, что по итогам 2013 года рост рынка страхования Санкт-Петербурга составит 8–12%. На объем и качество рынка окажут влияние многие факторы, в их числе: отложенный эффект от внедрения обязательных видов страхования и потенциальный запуск новых продуктов, ужесточение условий работы страховщиков со стороны регулятора рынка, а также развитие или стагнация реального сектора экономики, рост или снижение доходов населения. Оценки «БИН Страхования» — 10–15% к 2012 году по всему российскому рынку.

В 2012 году общая сумма премий на рынке страхования Санкт-Петербурга составила 55 млрд рублей, увеличившись на 19%, выплаты выросли на 4%, до 26 млрд рублей. В 2013 году ожидается снижение роста до 8–12%, однако дополнительный объем рынку дадут новые виды страхования, считает Екатерина Кондрашова.

Динамика роста в целом замедлится на несколько процентов. Все будет зависеть от того, по какому пути пойдет российская экономика — по пути восстановления роста или стагнации, а также от дальнейших шагов государства в отношении страхового рынка, в частности в ОСАГО, размышляет господин Большаков. Он предвидит дальнейшее уменьшение числа страховщиков в стране, упрочение позиций лидеров при одновременном снижении их маржи. ■

81 → Эксперты утверждают, что в стране нет подходящего бизнес-климата. В качестве основных болевых точек называются административные барьеры, низкий уровень правовой защиты бизнеса в спорах с государством, а также неудовлетворительные показатели реализации государственных программ по использованию ИКТ. Опасение вызывает нехватка квалифицированных кадров и «утечка мозгов» за границу. Согласно прогнозам кадрового центра «Юнити», к 2015 году совокупный дефицит IT-специалистов в России составит около 320 тыс. человек. Рекрутеры полагают, что банковский сектор, как один из самых требовательных к информационным технологиям, ощутит это на себе в полной мере.

По данным Минкомсвязи, сегодня в отрасли занято менее 1% работающего населения. В то время как в США — 4%. Чиновники полагают, что стоило бы популяризировать сферу IT среди молодежи. Вице-президент, директор департамента продуктов для ввода данных компании АБВУУ Арам Пахчанян предлагает для стимулирования развития ИКТ в России думать над тем, чтобы были места, где увлеченные люди смогут находить друг друга, объединяться в команды и выходить на интересные идеи. Одним словом,

это то, что естественным образом появилось в Силиконовой Долине, но что также удалось создать другим странам, просто следуя стандартным рецептам.

Кроме того, требуется увеличение влияния реальной науки в университетах. ИКТ сейчас не может развиваться без научной подпитки. Все, что лежит на поверхности, слишком легко скопировать, поэтому инвесторы ищут идеи, за которыми стоят реальные ноу-хау. «К счастью, даже в нынешней ситуации в практически оторванной от науки университетской среде каким-то чудом произрастают поразительные по потенциалу идеи и технологии», — рассказывает господин Пахчанян.

**НА СТАРТАП** По данным профильного министерства, в прошлом году венчурные инвестиции в IT-проекты в России составили \$300–400 млн. Аналогичный объем могли составить частные инвестиции. По прогнозам, через пять лет совокупные вложения в российский IT-бизнес могут достигнуть \$1 млрд в год. Вложения могли бы быть больше. Бывает, что хорошие идеи не получают иногда инвестиций, в том числе и потому, что авторы не могут их правильно «упаковать». Идеи много, но интересных инвестору проектов недостаточно, и сегодня российские венчурные

фонды активно вкладываются в зарубежные стартапы. Арам Пахчанян говорит, что инвесторы в России есть. Более того, довольно хорошо известно, как можно получить инвестиции, было бы желание поработать и яркая, интересная идея. «К сожалению, многие команды увлечены в лучшем случае копированием уже выстреливших идей, в надежде, что им удастся закрепиться на вторичном для американских и европейских компаний российском рынке. Копирование идей не так плохо на начальном этапе, но реальная зрелость бизнес-среды начинается, когда появляются амбиции на лидерство, а не на повторение уже сделанного. С этим у нас пока не очень хорошо», — сетует господин Пахчанян.

Венчурные инвестиции работают на статистике. Поэтому для увеличения масштабов венчурного капитала в России нужны примеры побед и достижений. «В некотором роде это проблема „курицы и яйца“. Однако я считаю, что на нынешнем этапе масштабы венчурного инвестирования в России примерно соответствуют масштабу стартап-среды. Это не так плохо. Было бы хуже, если бы возникла инфляция венчурного капитала из-за чрезмерного предложения денег. Тогда поляна быстро заросла бы сорняками, перестала

бы быть интересной, и рано или поздно ее просто забросили бы, не видя урожая», — рассуждает Арам Пахчанян.

По словам председателя правления компании Spirit Андрея Свириденко, венчурные инвестиции в технологии поступают, как правило, из-за рубежа, через венчурные и инвестиционные фонды. При этом удел инновационных ИКТ-стартапов с американским венчурным финансированием — узкие боковые ниши, тесты новых технологий. Их судьба либо разориться в течение первых двух лет, что происходит в большинстве случаев, либо быть купленным мировым лидером, что бывает гораздо реже. «Калифорния давно агрессивно и очень успешно „пылесосит“ лучшие мозги со всего мира. Привлекая венчурное финансирование, перспективные стартапы, с R&D на территории России, очень быстро становятся американскими по структуре собственности», — констатирует Андрей Свириденко.

В Минкомсвязи уверены, что направления, по которым у нас хороший задел и все шансы захватить лидерство, — это наукоемкие технологии. Потенциал есть в части внедрения IT в других отраслях. Финансовым рычагом же для венчурных инвесторов может стать фонд «Росинфокоминвест». ■

# ЭКОНОМИКУ СНОВА ПРОСЯТ БЫТЬ ЭКОНОМНОЙ

ЧАСТНЫЕ КОМПАНИИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ СВОИХ БИЗНЕС-СТРАТЕГИЙ, КАК ПРАВИЛО, ОСНОВЫВАЮТСЯ НА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ РЕСУРСОВ. ИСХОДЯ ИЗ ЭТИХ ПАРАМЕТРОВ, ПРИОРИТЕТНЫМИ ДЛЯ КОМПАНИЙ СЧИТАЮТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ. ОДНАКО ВСЕ ЧАЩЕ ЭКСПЕРТЫ ПРИЗЫВАЮТ КОМПАНИИ ЧАСТНОГО СЕКТОРА ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ВОПРОСЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

Согласно докладу Глобального института McKinsey (MGI) «Революция в использовании ресурсов: как удовлетворить мировые потребности в энергоносителях, промышленных материалах, продовольствии и воде», к 2030 году экономия мировой экономики за счет рационального использования ресурсов может увеличиться с \$2,9 трлн до \$3,7 трлн, если будет установлена плата за выбросы углекислого газа в атмосфере в размере \$30 за тонну и прекратится субсидирование водопользования, энергетики и сельского хозяйства, а также будут отменены налоги на энергоносители.

**ВЫГОДА НАЛИЦО** По мнению экспертов MGI, предприятия, которые будут бережно относиться к ресурсам, с большей вероятностью приобретут преимущество в будущем и окажутся в выгодной позиции с точки зрения новых возможностей роста. В особенности на рынках, для которых характерны дефицит ресурсов и высокие темпы развития. В первую очередь экологичные меры пойдут на пользу компаниям, которые непосредственно взаимодействуют с потребителями, в том числе, производителям потребительских товаров и бытовой электроники, а также компаниям розничного сектора.



ЭКСПЕРТЫ, ЗАНИМАЮЩИЕСЯ ИЗУЧЕНИЕМ РОССИЙСКИХ РЫНКОВ, НЕ УВЕРЕНЫ, ЧТО В ОБОЗРИМОМ БУДУЩЕМ КОМПАНИИ СТАНУТ МАССОВО ВНЕДРЯТЬ «ЗЕЛЕННЫЕ» ТЕХНОЛОГИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Тем не менее эксперты, занимающиеся изучением российских рынков, не уверены, что в обозримом будущем компании станут массово внедрять «зеленые» технологии на предприятиях.

«Для России „зеленый“ подход крайне экзотичен. Ни экологичностью, ни социальной справедливостью наша экономика и промышленность не блещут. Ну а рост ВВП за счет истощения природных ресурсов никак не вяжется с устойчивостью развития. А на вопрос „выгодно ли заниматься экологизацией производства?“ ясно отвечает сама жизнь: сегодня для компаний это не интересно, легче откупиться от природоохранных чиновников, „не заметить“ свои вредные выбросы, сэкономить на очистных сооружениях», — говорит директор Центра экономики окружающей среды и природных ресурсов ВШЭ Георгий Сафонов.

Аналогичной точки зрения придерживается доцент кафедры МЭО и ВЭС МГИМО (У) МИД России Наталья Пискулова. «Серьезной проблемой является то, что многие российские предприятия до сих пор рассматривают экологический фактор как тормоз развитию. Поэтому компании, работающие на внутреннем рынке, стараются экономить на экологической безопасности и уделяют явно недостаточно внимания охране окружающей среды», — считает она. → 86

# ТОКОМ УДАРЕННЫЕ

В ИЮЛЕ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ ОЖИДАЕТ УДОРОЖАНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ НА 8%. ПО ПЕРВОНАЧАЛЬНОМУ ПЛАНУ ГОРОДСКИХ ВЛАСТЕЙ ТАРИФ ДОЛЖЕН БЫЛ ВЫРАСТИ СРАЗУ НА 15%, ОДНАКО ПРЕЗИДЕНТСКОЕ УКАЗАНИЕ БЕЗ ПРОБЛЕМ СМОГЛО ОСТАНОВИТЬ РОСТ НА ПЛАНКЕ В 8% ПРИ ТОМ ЖЕ ОБЪЕМЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ. УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ МОЖЕТ БЫТЬ ЗАПУЩЕНА НОВАЯ СИСТЕМА РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, ПРИЗВАННАЯ ЭКОНОМИТЬ ЭЛЕКТРИЧЕСТВО, ОДНАКО МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ НАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕФОРМЫ РАСХОДЯТСЯ. АННА СМИРНОВА

Стоимость электроэнергии для бытовых потребителей в Петербурге с начала 2011 года выросла один раз, с 1 июля 2012 года. Тогда ставка для всех индивидуальных потребителей увеличилась на 5,5%. До начала июля 2013 года в Петербурге действуют следующие тарифы: 2,97 рубля за кВт·ч для владельцев газовых плит и 2,08 рубля за кВт·ч для пользователей электроплит (для городского населения). Дачники платят по 2,97 рубля за кВт·ч. Эти ставки действительны при отсутствии приборов раздельного учета. Если же пользователи имеют счетчики, позволяющие производить раздельный учет, для них действуют ночные тарифы, которые дешевле дневных на 38–39%.

Как ответили ВГ в городском комитете по тарифам, тарифы на электроэнергию, поставляемую населению, складываются из трех основных составляющих. Это цена электрической энергии, покупаемой на оптовом рынке, оплата услуг электросетевых и инфраструктурных организаций, а также сбытовая надбавка гарантирующего поставщика.

Согласно ответу комитета, из этих трех составляющих государственному регулированию подчиняются тарифы на услуги по передаче энергии по сетям, проходящим на территории города, и сбытовые надбавки поставщиков. Цена электроэнергии, закупаемой на оптовом рынке, является свободной и регулируется рынком.

Однако внятного ответа на вопрос, по каким причинам дорожает электричество для потребителей и как рассчитывается процент удорожания, в комитете по тарифам не дали.

**КОЛЕБЛЮЩИЙСЯ РОСТ** Согласно данным, опубликованным на сайте комитета по тарифам в конце декабря прошлого года, с 1 июля 2013 года стоимость электроэнергии должна была вырасти на 14%. Одновременно с этим на 15% должны были вырасти тарифы на тепловую энергию, холодную воду и водоотведение, природный газ, сжиженный углеводородный газ и твердое топливо.

Однако в конце февраля под председательством Владимира Путина состоялось совещание, посвященное росту размера коммунальной квитанции в регионах. В ходе совещания выяснилось, что подорожание было спровоцировано ростом тарифов, согласованным субъектами РФ. Вскоре после совещания Федеральная служба по тарифам распространила сообщение, в котором говорилось, что в ближайшее время будет принято решение либо о пересмотре тарифов, либо об изменении схемы начисления платы, либо об изменении нормативов. На состоявшейся в конце апреля прямой линии с Влади-



ВНЯТНОГО ОТВЕТА НА ВОПРОС, ПО КАКИМ ПРИЧИНАМ ДОРОЖАЕТ ЭЛЕКТРИЧЕСТВО ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И КАК РАССЧИТЫВАЕТСЯ ПРОЦЕНТ УДОРОЖАНИЯ, В КОМИТЕТЕ ПО ТАРИФАМ АДМИНИСТРАЦИИ ПЕТЕРБУРГА ДАТЬ НЕ МОГУТ

миром Путиным президент сообщил, что губернатор Петербурга Георгий Полтавченко пообещал ему выстроить систему, при которой платежи «должны быть более мягкими в течение года». Господин Путин рассказал своим слушателям, что правительство дало ему обещание, что среднее повышение тарифов по году «не будет более шести процентов». «Но сразу оговорюсь: среднее по году. В некоторых регионах, допустим, в бывших военных городках, других замкнутых системах, где годами не индексировали ничего, там может быть рост и побольше. Вот в Петербурге, допустим, Полтавченко мне сказал, что мы не справимся с шестью процентами, и у нас где-то будет семь с небольшим. Но это тоже приемлемо», — оценил президент.

В мае стало известно, что с 1 июля в Петербурге тарифы на коммунальные услуги вырастут на 8%. При этом, как сообщает комитет по тарифам, среднегодовой рост тарифов по городу составит около 6%. Чтобы выполнить требование президента, комитет произвел пересчет нормативов, по которым рассчитывается плата за коммунальные услуги. Он вступит в действие за месяц до июльского подорожания. Рост цен на электричество составит 8%, тогда

как норматив по теплоснабжению сократится на 5%, норматив по водоотведению на общедомовые нужды будет упразднен, в шесть раз сократятся цены на общедомовое горячее водоснабжение и в девять раз — на холодное водоснабжение.

По оценке ИАА Live-Energo, стремительное снижение цен на горячее и холодное водоснабжение для общедомовых нужд при сохраняющихся объемах потребления свидетельствует о том, что «вся методика, по которой они рассчитываются, не более чем филькина грамота».

**НЕЛЕГКИЙ ВЫБОР** На правительственном уровне ведется работа по изменению системы расчета стоимости электроэнергии. С 1 июля в России в пилотном режиме будет запущен проект Минрегионразвития: в 16 регионах будет тестироваться переход на социальные нормы потребления электроэнергии.

В число регионов-экспериментаторов входят Башкирия, Кабардино-Балкария, Тува, Забайкальский, Приморский, Хабаровский края, Архангельская, Владимирская, Воронежская, Иркутская, Кемеровская, Калужская, Курская, Липецкая, Нижегородская, Самарская области. Планируется, что с 1 июля 2014 года новый

способ расчета стоимости электроэнергии будет действовать по всей стране.

Суть эксперимента заключается в том, что на определенный объем электроэнергии, так называемую «социальную норму», установят относительно низкие расценки. За остальное придется платить больше.

Соцнорму предлагается рассчитывать так, чтобы в нее вписывались потребности 65–85% населения. Определять конкретные «лимиты» в каждом субъекте будут региональные власти, ориентиром является средний объем годового потребления. В рамках эксперимента будут использоваться данные за 2011 год.

Норма будет зависеть от нескольких факторов: типа населенного пункта, наличия в доме электроплиты, количества человек, зарегистрированных в квартире.

В соцнорму будут включаться и общедомовые нужды — электроэнергия, которая тратится на освещение лестничных площадок, подвалов, чердаков, работу оборудования, вроде лифтов и насосов. По «социальному» тарифу платить за киловатты, израсходованные для освещения общедомового имущества, разрешат, только если социальная норма на внутриквартирные нужды не была израсходована на 100%. В противном случае расценки будут повышенные.

Разница между «социальным» и «сверхнормативным» тарифами в начале эксперимента будет в пределах 30%. Потом последний постепенно увеличат до экономически обоснованного.

Как замечал эксперт Института экономики города Дмитрий Хомченко в беседе с «Российской газетой», минус реформы состоит в том, что в норму предлагают включать общедомовые нужды. «Если „лимит“ установят по нижней границе в 65 процентов, жильцы будут „выбирать“ ее в своих квартирах. И за общедомовую электроэнергию им придется платить по сверхнормативному тарифу. С учетом того, что во многих высотных домах стоят лифты, которые сами по себе довольно энергоемкие, и другое оборудование, платежи за электроэнергию возрастут заметно», — считает господин Хомченко.

Сергей Шаль, специалист фонда градостроительных и жилищно-коммунальных реформ «Территория», сомневается, что реформа приведет к существенной экономии электроэнергии, если по сверхтарифу электроэнергию будет оплачивать всего 15%, а киловатты, потраченные сверх лимита, будут дороже лишь на 30%. «В некоторых регионах, где соцнормы уже ввели, „нижний“ и „верхний“ тарифы отличаются в полтора-два раза. На таких условиях переход на соцнормы действительно может дать тот результат, на который рассчитана эта реформа», — считает аналитик. ■

# ПРЕМИАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ

**НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО СЕГМЕНТ ОБСЛУЖИВАНИЯ БОГАТЫХ КЛИЕНТОВ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ В РОССИИ, ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ КРУПНЫЕ БАНКИ УЖЕ ПРЕДЛАГАЮТ VIP-УСЛУГИ. ЭКСПЕРТЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО СТОИТ ОЖИДАТЬ ЕЖЕГОДНОГО ВЫХОДА ВСЕ НОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИГРОКОВ НА ЭТОТ РЫНОК.** ЮЛИЯ ЧАЮН

В 2013 году в Петербурге запустил свое отделение по обслуживанию состоятельных клиентов банк SIAB, в создание которого кредитная организация инвестировала около 100 млн рублей. Для этого направления был разработан новый суббренд — SIAB Premium Club. По словам президента — председателя правления SIAB Галины Ванчиковой, сейчас банк обслуживает около 350 состоятельных семей и к концу года планирует увеличить этот показатель до 400, а в течение трех лет довести это количество до 1000. По ее словам, порог входа в категорию VIP-клиентов у банка составляет 2,5 млн рублей, хотя в среднем эта цифра составляет 12 млн рублей.

**ТИПИЧНЫЙ ПОРТРЕТ** По словам Екатерины Кондрашовой, аналитика «Инвесткафе», private banking — это довольно пер-

спективное и прибыльное направление. «А поэтому все большее число банков направляют инвестиции в развитие private banking, ведь, как правило, крупных клиентов у банка не так много, а доход они приносят хороший. Однако набор услуг, предоставляемый в рамках данной программы, сильно различается. Это может быть программа для поддержки бизнеса и личного благосостояния, то есть персональный менеджер, банковские страховые продукты, юридическая помощь, а также сопровождение сделок и другое. Многие банки предлагают расширенные программы с целью привлечения клиентов», — говорит она.

Как ранее говорил член экспертного совета Института финансового планирования Алексей Гусев, типичный портрет сегодняшнего VIP-клиента в россий-

**84 → СОЦИАЛЬНЫЙ ЗАПРОС КАК ДВИГАТЕЛЬ** Как отмечает господин Сафонов, социальный запрос на экологичность производства и потребления — весьма действенный двигатель экономики в Европе, США, Японии и других странах. На сегодняшний день это является мейнстримом мирового технологического развития.

«Немало специалистов считает, что на смену компьютерным и коммуникационным технологиям придут именно экотехнологии. Поэтому правительства многих стран субсидируют разработку и внедрение таких производств, компенсируя „провалы рынка“ по этому направлению. Как результат — стремительно растет „зеленый“ сектор, дешевеют технологии. К примеру, в солнечной энергетике цены упали в разы. С рынка вытесняются „грязные“ и энергоемкие производства», — добавляет он.

Среди направлений, которыми заинтересовался российский бизнес, — это сертификация продукции в соответствии с экологическими требованиями Международной организации по стандартизации (ISO). Нашим компаниям приходится проводить такую стандартизацию, чтобы окончательно не потерять позиции на мировом рынке.

Вместе с тем мировой рынок предъявляет к российским компаниям новые требования, отражающие современный социальный экозапрос. Например, пред-

приятия, акции, которых торгуются на Лондонской бирже (в перспективе — на Нью-Йоркской, Гонконгской, Сингапурской), должны ежегодно проходить обязательную отчетность о выбросах парниковых газов, иначе их исключат из листинга. Неудивительно, что ОАО НК «Роснефть», UC Rusal и ряд других компаний уже занялись инвентаризацией выбросов углерода по мировым стандартам.

## ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Наряду со стандартизацией в России все же вводятся экологические технологии, правда, их внедрение на предприятиях обусловлено скорее экономической выгодой. Так, превращение энергетических сетей в интеллектуальные системы нового поколения (Smart Grid) позволит России сэкономить десятки миллионов долларов в год. Эксперты уже сейчас сходятся во мнении, что эффект от реализации этой системы на рынке позволит многократно ускорить темпы роста мировой экономики.

В России есть законодательные ограничения на внедрение ряда ключевых элементов этой концепции Smart Grid, рассказывает директор департамента «Городская инфраструктура» компании Schneider Electric Сергей Кулинич.

«Тем не менее некоторые элементы умной сети внедряются в России. Здесь речь идет о электросетевых предприятиях,

основной задачей которых является передача и распределение энергии, закупленной потребителями (в основном это сбытовые организации) на оптовом рынке, по электрической сети к непосредственным потребителям. Эти предприятия повсеместно сейчас внедряют элементы Smart Grid, которыми являются автоматизированные системы технологического управления (АСТУ). Эта технология очень сильно влияет на ключевые показатели эффективности сетевого предприятия как бизнес-единицы», — считает господин Кулинич.

По его словам, производительность работы электросетевых предприятий при внедрении АСТУ возрастает в разы. В первую очередь это сказывается на экономической эффективности и ключевых показателях: времени восстановления после перерыва электроснабжения, величинах недоотпуска электроэнергии и технических потерях.

Государство и бизнес предпринимают и другие шаги для внедрения системы рационального использования ресурсов.

«В последние несколько лет в России стал расти экологический рынок, особенно в сфере водного хозяйства и управления отходами», — отмечает Наталья Пискулова.

Госпожа Пискулова рассказывает, что в ноябре 2009 года во время саммитов Россия-ЕС и АТЭС премьер-министр

тем, что клиентов банка в большей степени интересуют именно банковские услуги. В действительности лишь немногие банки могут предложить инвестиционные услуги, хотя спрос на них, безусловно, присутствует. Банков, предлагающих клиентам налоговое, юридическое консультирование, услуги life style, и вовсе единицы. Справедливости ради стоит заметить, что и клиентов, обращающихся в банк с подобными запросами, крайне мало, в основном они находятся в Москве и в случае необходимости предпочитают обращаться в иностранные банки.

По словам Елены Разговоровой, начальника управления организации работы с состоятельными клиентами «Ренессанс Кредит», в нашей стране рынок private banking находится на начальной стадии своего развития. → 88

Дмитрий Медведев, занимавший на тот момент пост президента, сообщил, что к 2020 году Россия повысит показатели сокращения выбросов парниковых газов с планируемых 10–15 до 22–25% по сравнению с уровнем 1990 года. В том же 2009 году была принята Климатическая доктрина России, содержащая стратегию борьбы с изменением климата.

Кроме того, правительство приняло Закон «Об энергосбережении и о повышении энергоэффективности», который предусматривает сокращение потребления энергии на единицу ВВП на 40% к 2020 году.

«Экологичные технологии выгодны и очень важны для долгосрочного развития бизнеса, для социума, природы, экономики в целом, но для этого надо вылечиться от стратегической близорукости, помочь „зеленому“ бизнесу встать на ноги, создать условия для внедрения изобретений и разработок. Бизнес умеет решать экологические задачи, это видно, например, из массового внедрения стандартов ISO по охране окружающей среды. Природоохранные проекты тоже можно реализовывать при условии получения иностранных инвестиций. Создать внутренние условия для мотивации „зеленого“ развития не сложно, надо только встать с „экологически правильной ноги“», — резюмирует Георгий Сафонов. ■



БАНКОВ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ КЛИЕНТАМ НАЛОГОВОЕ, ЮРИДИЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ, УСЛУГИ LIFE STYLE, — ЕДИНИЦЫ

# В ПОГОНЕ ЗА ДЛИННЫМ РУБЛЕМ

## РЫНОК РОССИЙСКИХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ ОЦЕНИВАЕТСЯ В 30 ТРЛН РУБЛЕЙ. ГОСУДАРСТВО ТАКОЙ ОБЪЕМ СРЕДСТВ НА ПРИВЕДЕНИЕ В ПОРЯДОК ИЗНОШЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАПРАВИТЬ НЕ МОЖЕТ. В ИГРУ ДОЛЖНЫ ВСТУПИТЬ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ. НО ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО ЗАПЛУТАЛО В ПРАВОВОМ ПОЛЕ.

АГАТА МАРИНИНА

Первой формой ГЧП в России стал один из самых сложных вариантов — концессия. Как признавался исполнительный вице-президент Газпромбанка Алексей Чичканов, который участвовал в разработке федерального закона «О концессионных соглашениях», документ получился довольно жесткий и предполагал лишь классическую концессию, то есть схему «строительство-передача-эксплуатация», когда инвестор строит объект, передает его государству, а затем эксплуатирует.

Другие схемы, такие как BOOT (Build-Own-Operate-Transfer — «строительство-владение-эксплуатация-передача»), BOO (Build-Own-Operate — «строительство-владение-эксплуатация») и BOT (Build-Own-Transfer — «строительство-владение-передача»), появились через год, в 2006 году, в региональном законе Санкт-Петербурга. Сергей Собянин, в бытность свою мэром Москвы, заявил, что регион не собирается принимать собственный закон о ГЧП. То есть в Москве пока возможна только схема концессионных соглашений.

В общей сложности сейчас в России действует более полусотни законов о ГЧП, которые по факту работают редко, так как плохо увязываются с другими, в том числе федеральными, законами. Примерами успешных проектов могут похвастаться единицы. Если говорить точнее — только один Петербург.

Но даже те крупные федеральные проекты, которые сегодня реализуются совместно с бизнесом (такие как трасса Москва — Санкт-Петербург или Западный скоростной диаметр), в Петербурге не вполне, по мнению экспертов, реализуют идею ГЧП.

**ИНВЕСТОРАМ ПОКАЖУТ** Власти уповают на федеральный закон, который уже принят Госдумой в первом чтении. Законопроект описывает общие понятия, принципы и механизмы, определяет рамки. Федеральная антимонопольная служба уже высказала свои претензии. В ФАС опасаются коррупционной составляющей. Но в Госдуме рассчитывают ко второму чтению провести необходимые доработки, в том числе более точно прописать механизмы ответственности и контроля.

Принятие нового закона должно позволить использовать схемы ГЧП в ЖКХ, медицине и даже экологии и оборонно-промышленном комплексе. Не говоря уже о социальной и транспортной инфраструктуре, создание которой в последние годы не обходится без государственно-частного партнерства.

Ранее высказывались мнения, что федеральный закон может быть принят в весеннюю сессию. Однако придется, видимо, подождать до осени. Документ носит рамочный характер и предстоит еще поработать над нормативной базой. Про-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ  
В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ СЕЙЧАС В РОССИИ ДЕЙСТВУЕТ БОЛЕЕ ПОЛУСОТНИ ЗАКОНОВ О ГЧП, КОТОРЫЕ ПО ФАКТУ РАБОТАЮТ РЕДКО, ТАК КАК ПЛОХО УВЯЗЫВАЮТСЯ С ДРУГИМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ЗАКОНАМИ

фильные министерства уже высказали свои предложения по этому поводу.

Принятие закона и создание нормативной базы, однако, не означают скорого воплощения их в реальности. Анализ ведущего успешного международного опыта в сфере развития ГЧП показывает, что само по себе принятие закона ничего не меняет. Безусловно, факт его разработки и прохождения в первом чтении — позитивный знак для экономики в целом. По мнению главы комитета Госдумы по собственности Сергея Гаврилова, первые проекты могут появиться не ранее чем через год-два после того, как все законодательные процессы будут завершены. Он уверен, что частные инвесторы, когда увидят понятные механизмы, сначала опробуют простые формы, а затем станут заключать долгосрочные соглашения.

Для того чтобы привлечь частные инвестиции в инфраструктуру, нового закона недостаточно, убежден управляющий партнер юридической фирмы «Качкин и партнеры» Денис Качкин. «Он лишь устранил некоторые юридические риски и определил основные правила игры. Следующим необходимым условием для старта, именно для старта, так как об успехе можно будет говорить только лет через пять, а с нашими российскими темпами — и через все десять, является создание органа власти, уполномоченного реализовывать

государственную политику в сфере ГЧП», — поясняет юрист. По его мнению, только в этом случае у России есть шансы получить реальные проекты и прозрачные конкурсы. «Иначе инвесторы просто не поверят в нашу искренность и открытость, а мы так и будем продолжать сидеть у разбитого корыта в век высоких технологий и глобальной конкуренции за международные финансы», — предостерегает Денис Качкин.

**ГЧП ДЛЯ ЭЙФЕЛЕВОЙ БАШНИ** Руководитель практики «Недвижимость. Земля. Строительство», партнер юридической фирмы Vegas Lex Игорь Чумаченко полагает, что принятие федерального закона позволит применять современные и проверенные на практике за рубежом формы партнерства, получить необходимые инвесторам гарантии, устранить большую часть правовых рисков.

Первопроходцем в схемах ГЧП считается Великобритания. В 1993 году там была принята программа Private Finance Initiative — PFI («частное финансирование»). Похожая концепция уже существовала в Австралии. Именно британцы и австралийцы сейчас наиболее активно используют государственно-частное партнерство

Моделей ГЧП и сфер применения множество. Самые распространенные области: транспорт, строительство и обслу-

живание социальной инфраструктуры. В Венгрии, к примеру, на основе ГЧП организованы некоторые кладбища. Знаменитая Эйфелева башня — также пример эффективного ГЧП. Мэрия Парижа заключила контракт с управляющей компанией SETE, по которому последняя на десять лет получила право обслуживать символ Парижа. Главная обязанность SETE — поддержка хорошего технического состояния памятника. Кроме того, компания была обязана разработать проект развития Эйфелевой башни. В результате павильоны, в которых сейчас расположены сувенирные лавки, будут заменены двумя новыми. Один будет превращен в актовый и конференц-зал, другой объединит магазины, кафе, выставочный зал.

**ВРЕМЯ КОНСЕРВАТОРОВ** В Петербурге приостанавливают проекты ГЧП. По словам Дениса Качкина, город продолжает исполнять те соглашения, которые были заключены ранее. Речь идет о Пулковском, Западном скоростном диаметре, социальной инфраструктуре в «Славянке». Новинкой можно считать только разработку концепции по расширению 40-й больницы и строительства дополнительного реабилитационного корпуса. «К сожалению, приходится констатировать, что свои позиции лидера в сфере ГЧП Петербург утратил. Налицо отсутствие какого-либо интереса действующей администрации города к продолжению активной инвестиционной политики. Следствием этого является снижение рейтинга города по результатам многочисленных социальных и экономических исследований», — отмечает Денис Качкин. По мнению Алексея Чичканова, в городе пока не стоит ожидать проектов ГЧП в масштабах, которые были ранее. По его словам, настало время более консервативной политики.

В основном государственно-частное партнерство подразумевает долгосрочное привлечение инвестиций. В частности, речь может идти о банковском финансировании от десяти лет. Для привлечения банков в проект неопределенность в нем должны быть сведена до минимума. Требуется тщательная подготовка проекта. В среднем на это уходит два-три года. Во многих странах в проекты ГЧП инвестируют пенсионные фонды. Объем вложений может достигать до 20% от всех средств, которые есть в их распоряжении. В России такой практики пока не существует.

Альтернативы государственно-частному партнерству фактически не существует. В противном случае нынешние проблемы с инфраструктурой будут решаться непомерно долго. По мнению специалистов, ГЧП-проекты позволяют их решить за гораздо более короткий срок. Для этого государство должно согласиться на долгосрочные финансовые обязательства и тесное партнерское взаимодействие с инвестором. ■

86 → «Но с каждым днем число банков, развивающих данное направление, становится все больше, причем это и российские кредитные организации, и „дочки“ иностранных финансовых институтов. В среднем по рынку минимальная сумма входа в категорию VIP-клиента — \$1 млн. Деньги, как правило, должны быть размещены на депозитах или вложены в инвестиционные продукты. Но часто лимит бывает ниже. Что касается рода занятий, то, как правило, VIP-клиентами являются топ-менеджеры крупных компаний, а также владельцы собственного бизнеса. Таким клиентам в первую очередь интересны депозиты с хорошей доходностью и гибкими условиями, а также инвестиционные продукты с гарантированным возвратом капитала», — рассказывает она.

Госпожа Ванчикова также считает, что в России private banking — молодое направление развития. «Возраст VIP-клиентов 40–60 лет, но, по опыту банка SIAB, все чаще появляются довольно молодые клиенты — до 30 лет. Преимущественно мужчины — примерно 85 процентов. Чаще всего им интересны вклады, инвестиции в предметы искусства, антиквариат, недвижимость. Поэтому часто список премиальных услуг выходит далеко за границы банковского бизнеса и простирается до агентских услуг при покупке антиквариата, недвижимости, предметов искусств, проведения уникальных выставок и так далее», — констатирует Галина Ванчикова.

**ОТ МИЛЛИОНА И БОЛЬШЕ** Варвара Степанова, начальник управления премиального обслуживания банка БФА, говорит, что традиционно к сегменту private banking относят клиентов с суммой инвестиций от \$1 млн. «В 95 процентах случаев это мужчина, как правило, владелец нескольких бизнесов или ключевой менеджер крупной компании. Горизонт инвестиций таких клиентов составляет около трех лет. Выбирая банк, клиенты private banking ориентируются на традиционные банковские продукты, при этом они обращают внимание на полноту линейки и на то, насколько она отличается от продуктов для массовых розничных клиентов. Однако решающим по-прежнему является надежность банка, его репутация на рынке, а в большинстве случаев — личные связи с топ-менеджментом», — говорит госпожа Степанова.

Как утверждает Михаил Горба, вице-президент и руководитель направления private banking банка «Санкт-Петербург», VIP-клиенты private banking представляют практически весь спектр участников российского бизнес-сообщества, включая высокооплачиваемых топ-менеджеров, собственников среднего и крупного бизнеса, состоятельных частных клиентов, уже отошедших от активной коммерческой деятельности, представителей политической, общественной и культурной элиты, а также членов их семей. «Как правило, возраст VIP-клиентов — от 40 лет и более. Вместе с тем есть основания говорить о наметившейся тенденции к „омоложению“ VIP-клиентов за счет смены поколений в бизнесе и прихода к управлению семейными капиталами младшего поколения», — говорит он.

**НА РОССИЙСКОЙ ПОЧВЕ** По словам госпожи Разговоровой, западный private

banking — это прежде всего услуги по управлению благосостоянием клиента. «Они оказываются независимыми финансовыми советниками, так называемыми частными банкирами. В нашей стране специалистов такого уровня, умеющих управлять капиталом клиента, пока еще очень мало. Плюс в России понятие private banking часто подменяют другим определением — VIP-обслуживание, которое включает предоставление премиальных условий по вкладам и пластиковым картам», — говорит эксперт.

Варвара Степанова отмечает, что российские банки сегодня не могут предложить полный комплекс услуг private banking в западном понимании, поскольку эти услуги на рынке практически не востребованы. «От банка клиенты ожидают высокого уровня предоставления традиционных банковских услуг, но вряд ли клиент обратится в банк, чтобы забронировать чартер или приобрести картину. Особенно это относится к Санкт-Петербургу, где клиенты премиального сегмента имеют свою специфику, обусловленную менталитетом жителей нашего города. Они более консервативны в финансовых вопросах. Состоятельные клиенты высоко ценят отношения, сложившиеся с банком и его представителями, и редко меняют банк, даже если конкуренты предлагают условия в чем-то лучше», — констатирует она.

Михаил Горба говорит, что, с одной стороны, в пользу западных private-банкиров говорят их более долгий исторический опыт и традиции, а также надежность и консерватизм. «С другой стороны, российские банки демонстрируют большую динамику, гибкость, оперативность в принятии решений и формировании предложений, умение своевременно реагировать на конъюнктуру рынка. И, наконец, лучшее знание специфики наших VIP-клиентов и российского бизнеса. В западных банках зачастую форма преобладает над содержанием, и существует много устаревших, на мой взгляд, стереотипов в отношении российских клиентов и взглядов на ведение банковского бизнеса. Своего рода снобизм в отношении российских клиентов и банкиров. Думаю, в идеале состоятельный клиент должен пользоваться услугами как минимум одного российского и одного западного private, что позволит ему сбалансировать свои потребности и интересы», — говорит он.

Светлана Григорян, начальник управления по работе с состоятельными клиентами ЗАО «Райффайзенбанк», говорит, что российская практика частного банковского обслуживания, безусловно, имеет свою специфику. «В первую очередь это обусловлено тем, что мы являемся „домашним“ банком клиента, то есть находимся в той же стране, где он проводит основную часть своей жизни. Таким образом, запрос клиента к нам, в данном случае как к российскому банку, будет отличаться от его запроса к банку, например, в Швейцарии, так как естественное первичное его ожидание от нас — это удовлетворение ежедневных потребностей в банковском обслуживании. В связи с этим локальный private banking отличается существенно более широкой по сравнению с иностранными банками линейкой инструментов расчетно-кассового обслуживания», — утверждает госпожа Григорян. ■

# ГРАМОТНО РАСПОРЯДИТЬСЯ НАСЛЕДСТВОМ

**В ФЕВРАЛЕ 2014 ГОДА В СОЧИ ПРОЙДУТ ОДНИ ИЗ САМЫХ ДОРОГИХ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СОРЕВНОВАНИЙ — ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ. ЗА ПЯТЬ ЛЕТ НА ПОБЕРЕЖЬЕ И В РАЙОНЕ ГОРНОГО КУОРТА «КРАСНАЯ ПОЛЯНА» БЫЛО ПОСТРОЕНО БОЛЕЕ ДЕСЯТКА ОБЪЕКТОВ. В СОЗДАНИЕ ОЛИМПИЙСКОГО КЛАСТЕРА УЖЕ ВЛОЖЕНО СВЫШЕ 200 МЛРД РУБЛЕЙ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО СРОКИ ОКУПАЕМОСТИ ЗАТРАТ НА ТАКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ БЛИЗКИ К БЕСКОНЕЧНОСТИ, НО ГРАМОТНО РАСПОРЯДИТЬСЯ ОЛИМПИЙСКИМ НАСЛЕДИЕМ ВСЕ ЖЕ ВОЗМОЖНО.** ВАДИМ ШЕРЕМЕТЬЕВ

Роберт Груман, руководитель российской практики бизнес-консультирования в PwC и партнер, отвечающий за взаимоотношения с олимпийскими организациями на мировом уровне, говорит, что масштабные спортивные мероприятия стимулируют развитие инфраструктуры не только в регионе их проведения. «Они способны ускорить экономическое развитие страны в целом — иногда на несколько десятилетий вперед. Инвестиции в развитие инфраструктуры приносят региону целый ряд экономических и социальных выгод. Кроме того, появляются благоприятные возможности для международных инвесторов, которые стремятся выйти на новые рынки», — поясняет господин Груман.

**ПЕРЕПРОФИЛИРОВАТЬ С УМОМ** Как показывает опыт других стран, принимающих Олимпийские игры, в большинстве своем созданные объекты инфраструктуры либо сохраняют свое первоначальное назначение, либо перепрофилируются. «Например, объекты олимпийской деревни зачастую трансформируются в жилые кварталы с сопутствующей коммерческой инфраструктурой. В случае их перепрофилирования в жилье экономкласса срок окупаемости составит от трех до пяти лет», — рассказывает Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург», партнер.

Как правило, далеко не все дворцы и арены, которые строятся к олимпиадам, впоследствии живут долго и счастливо. К примеру, 80-тысячный олимпийский стадион в Лондоне, где прошли церемонии открытия и закрытия летних Игр-2012, по окончании соревнований ждала масштабная реконструкция. В результате вместимость уменьшилась почти вдвое. А 12-тысячная «Баскетбол-Арена» в столице Британии и вовсе была демонтирована и распродана по частям. Причем на

демонтаж ушло всего несколько дней. Неслучайно лондонские Игры эксперты называют одними из самых рентабельных за последнее время. Из 31 площадки, на которых состязались спортсмены, как минимум половина претерпела значительные изменения.

В Сочи лондонская история не повторится — большинство объектов останутся на своих местах и будут использоваться в спортивных целях. Однако эксперты считают, что такое количество спортивных объектов для города сегодня излишне.

«Идея переноса спортивных сооружений изначально обречена на провал. Это не какие-то сборные домики, а сложные конструкции», — рассуждает Екатерина Марковец, директор по инвестициям и консалтингу компании London Real Invest.

Дмитрий Кунис, президент компании STEP, также считает, что перебазирование данных объектов недвижимости практически невозможно, а расходы на демонтаж и утилизацию будут огромными. Единственная судьба построек — постепенное использование при операционной окупаемости, пока это будет возможно, полагает господин Кунис.

К примеру, вмещающую восемь тысяч болельщиков «Адлер-Арену», на которой пройдут соревнования конькобежцев, изначально планировалось перепрофилировать в выставочный комплекс. На ней, по замыслу первых лиц государства, будут проходить крупнейшие в России выставки, семинары и форумы.

**НА СЛУЖБЕ У СПОРТА** Основные споры возникли вокруг самого крупного крытого дворца, расположенного на берегу моря — «Большого». В нем пройдут основные матчи хоккейного турнира Олимпиады. Изначально речь о разборке дворца не шла. Рассматривался вариант создания на его базе школы для занятий ледовыми видами

спорта или хоккейной команды, которая могла бы выступать в Континентальной хоккейной лиге. В результате принято решение об использовании этого дворца в качестве многофункционального комплекса. В нем будут проходить как крупные соревнования по разным видам спорта, так и концерты мировых звезд. На базе дворца будет работать хоккейная школа, проводиться мастер-классы. На ее организации настаивал президент Федерации хоккея России Владислав Третьяк.

Один из самых красивых объектов Прибрежного кластера, сине-голубой дворец спорта «Айсберг», также должен остаться на побережье Черного моря. Арену собираются перепрофилировать под велотрек олимпийского стандарта. Она станет базой для подготовки сборных команд по велосипедному спорту и проведения крупных международных соревнований. На совещании с участием Владимира Путина проект с разборкой верхнего яруса трибун и перепрофилированием под велотрек выиграл у идеи сделать «Айсберг» центром для тренировок российских фигуристов. Впрочем, окончательно вопрос до сих пор не решен. Есть небольшая вероятность того, что «Айсберг» в последний момент могут все-таки перевезти в другой регион. По мнению многих гостей Сочи, и в частности президента МОК Жака Рогге, именно «Айсберг» держит пальму первенства по красоте построенных объектов.

Помимо «Большого» и «Айсберга» сохраняют свое существование стадион «Фишт», на котором пройдут церемонии открытия и закрытия Игр, и керлинг-центр «Ледяной куб». На «Фиште» будет проведена реконструкция, появится футбольное поле. В 2018-м году 40-тысячник станет одним из мест проведения чемпионата мира по футболу. Кроме того, власти региона планируют рано или поздно сделать хорошую футбольную команду, достойную арены, на которой она будет играть. «Фишт» — единственный объект сочинской Олимпиады, строительство которого еще не завершено. По планам стадион будет сдан в эксплуатацию ближайшей осенью. Что же касается «Ледяного куба», то в керлинг после Игр там играть не будут. Власти решили оставить сооружение в Сочи и сделать малым развлекательным центром. Ранее же планировался его переезд в Ростов-на-Дону.

Таким образом, единственным сооружением, которое точно покинет Прибрежный кластер, является арена «Шайба». Неприятное по сравнению с рядом стоящими объектами строение предназначено для не самых важных матчей мужского хоккейного турнира и соревнований хоккеистов. «Шайба» будет перевезена. Основными претендентами являются Краснодар и Нижний Новгород.

По сравнению с лондонской Олимпиадой, в Сочи после Игр останется гораздо больше сооружений. Ведь российские власти хотят сделать из этого южного региона настоящий спортивный и туристический центр. Не будет разбираться даже олимпийская деревня. По окончании Игр на ее базе откроется курорт «Сочное», где можно будет отдыхать как летом, так и зимой.

Чиновники Международной биатлонной федерации уже сейчас рассматривают лыжно-биатлонный комплекс «Лаура» как одно из самых лучших в Европе мест для проведения соревнований самого высокого ранга. Летом там планируется про-



МАСШТАБНЫЕ СПОРТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ СТИМУЛИРУЮТ РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ НЕ ТОЛЬКО В РЕГИОНЕ ИХ ПРОВЕДЕНИЯ. ОНИ СПОСОБНЫ УСКОРИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ В ЦЕЛОМ — ИНОГДА НА НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТИЛЕТИЙ ВПЕРЕД, ПОЛАГАЮТ АНАЛИТИКИ

водить лыжероллерные гонки, велосипедные старты по пересеченной местности, а также турниры по спортивному ориентированию. Помимо этого, национальные сборные будут использовать «Лауру» для тренировочных сборов и подготовки лыжников и биатлонистов в условиях высокогорья. Такая же участь ждет комплексы «Русские горки», где во время Олимпиады будут состязаться прыгуны с трамплина, и «Экстрим-парк», предназначенный для выступлений фристайлистов и сноубордистов. А горнолыжный объект «Роза Хутор» в будущем послужит для активного отдыха горнолыжников-любителей. Для этих целей построено более десятка мини-отелей.

**«ЗОЛОТАЯ» ОЛИМПИАДА** О том, что практически все объекты сочинских Игр построены на века, свидетельствуют и затраты на первые в истории Игры на берегу Черного моря. По оценкам экспертов, стоимость Олимпиады-2014 превысила в разы расходы на все прежние Игры. А общие затраты на проведение соревнований, по подсчетам, на 2013 год в пять раз превысили первоначально запланированные. По неофициальным данным, стоимость рассматриваемых восьми сооружений в среднем выросла за пять лет (с 2007 по 2012 год) в 2,68 раза. Вице-премьер России Дмитрий Козак рискнул назвать конкретные цифры. По его приблизительным подсчетам, общая стоимость строительства всех сооружений составила 206 млрд рублей. Из них 118 млрд — средства налогоплательщиков, остальные — средства инвесторов.

Роберт Груман говорит, что привлечение частных средств помогает обеспечить более эффективное управление рисками и повысить уровень прозрачности проекта. «Диапазон привлекаемых частных инвестиций может быть широким — в зависимости от количества уже имеющихся объектов инфраструктуры. Например, организаторы Олимпийских игр в Барселоне смогли привлечь около \$7 млрд из частных

источников финансирования, помимо почти \$5 млрд, выделенных из госбюджета. А в Бразилии, которая в период с 2009 по 2016 год инвестирует \$83 млрд в инфраструктуру в рамках подготовки к проведению ЧМФ-2014 и Игр-2016, механизм ГЧП используется для финансирования строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали стоимостью \$20 млрд. Яркий пример тесного сотрудничества между государством и частным сектором — Олимпийские игры 1984 года в Лос-Анджелесе, которые финансировались преимущественно частным капиталом. Американские инвесторы не ошиблись: Игры не только окупались, но и принесли прибыль в размере \$223 млн», — приводит примеры господин Груман.

Самым дорогим объектом игр является открытый стадион «Фишт» — его стоимость составила 7,5 млрд рублей. Этот стадион обеспечит как проведение олимпийских церемоний, так и матчей чемпионата мира по футболу в 2018 году. Строительство «Айсберга» и «Большого» обошлось примерно в три раза дешевле. Что же касается сооружений горного кластера, то в основном их цена чуть более одного миллиарда рублей. Конфуз вышел лишь с комплексом «Русские горки». История завершилась памятной «прилюдной поркой» и увольнением вице-президента Олимпийского комитета России и главы совета директоров «Курортов Северного Кавказа» Ахмеда Билалова.

Если судить об окупаемости таких объектов с точки зрения бизнеса, то реализовывать их невыгодно, полагает Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс». «За время проведения Олимпиады окупить затраты, вложенные в создание „олимпийской“ инфраструктуры, невозможно. Строительство подобных объектов больше выгодно для государства. Во-первых, деньги вкладываются в развитие внутри страны. Во-вторых, довольно значимой является имиджевая составляющая», — отмечает господин Оноков.

Единственный способ окупить вложенные инвестиции — это развивать город как качественный курорт не только на внутреннем, но и на внешнем рынке, считает Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellit Development.

Дарья Пичугина, аналитик «Инвесткафе», полагает, что горнолыжные курорты могут окупиться быстрее остальных сооружений, возможно, через 10–15 лет. Остальные сооружения, имеющие более социальное значение, по ее словам, могут не окупиться вообще. К тому же затраты на содержание коммунальной, инженерной и части дорожной инфраструктуры, по подсчетам госпожи Пичугиной, обойдутся городскому бюджету в сумму около 2 млрд рублей в год, а на содержание спортивных объектов — и того больше. В целом затраты могут составить до 50 млрд рублей в год, резюмирует аналитик.

Александр Веселов, директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, считает, что экономически верное решение — создание на базе реализованного проекта международного развлекательного центра, подобного американскому Лас-Вегасу, с акцентом на игорную составляющую. «Безусловно, такое решение неочевидно с этической точки зрения, но если говорить о коммерческом успехе и окупаемости, это наиболее выгодный вариант», — полагает господин Веселов.

Эксперты убеждены, что сочинские Игры будут на порядок отличаться по качеству от предыдущей зимней Олимпиады в Ванкувере, которая прошла в 2010 году. В Канаде еще за месяц до начала соревнований на некоторых объектах лежала строительная пыль. Кроме того, гораздо больше сооружений носили временный характер и не привлекали взгляды туристов. Но вместе с тем, по словам организаторов канадских соревнований, затраты составили около \$925 млн, что по текущему курсу составляет около 30 млрд рублей — почти в шесть раз меньше затрат на Сочи-2014. ■

# СОХРАНИТЬ И ЗАРАБОТАТЬ

## КУРС НА ДЕОФШОРИЗАЦИЮ, А ТАКЖЕ ЗАПРЕТ ЧИНОВНИКАМ ИМЕТЬ ЗА ГРАНИЦЕЙ НЕДВИЖИМОСТЬ И СЧЕТА В БАНКАХ МОГУТ ПРИВЕСТИ К УВЕЛИЧЕНИЮ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ВНУТРИ СТРАНЫ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО СЕГОДНЯ В РОССИИ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ДОХОД ОТ СВОБОДНЫХ СРЕДСТВ. ИНТЕРЕС ПРЕДСТАВЛЯЮТ ЦЕННЫЕ БУМАГИ КОМПАНИЙ, ПОКАЗЫВАЮЩИХ РЕЗУЛЬТАТ ВЫШЕ РЫНКА. ПЕРСПЕКТИВНЫМИ МОГУТ ОКАЗАТЬСЯ ВЛОЖЕНИЯ В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ И ПРЕДМЕТЫ ИСКУССТВА.

КРИСТИНА НАУМОВА

Аналитик «Инвесткафе» Андрей Шенк полагает, что с суммой до 1 млн рублей наиболее целесообразно открыть банковский вклад. Средняя ставка по депозитам на сегодня составляет 9,68%, а на срок от года средства можно разместить под 11–12% с минимальными рисками на рублевый вклад. Другие способы формирования портфеля из суммы до 1 млн рублей невыгодны из-за издержек на комиссии, а также из-за невозможности диверсификации рисков, говорит господин Шенк.

В основном клиенты, оформляющие депозиты, хотят сохранить накопления, иметь возможность распоряжаться сбережениями и получать максимальный доход от временно свободных денежных средств. Как правило, самыми доходными являются наиболее простые вклады без возможности частичного изъятия денежных средств в течение определенного срока или досрочного расторжения без существенной потери процентов.

**ДОЛЯ РИСКА** Как правило, все банковские вклады страхуются в соответствии с законодательством. Тем не менее при размещении средств на банковских депозитах необходимо учитывать текущее состояние денежного рынка, поскольку существует вероятность снижения ставок по вкладам, отмечают в пресс-службе банка «Санкт-Петербург». Тем, кто выбирает долгосрочные вклады, пытаясь зафиксировать текущие ставки на длительный срок, специалисты советуют взвешенно оценивать свою будущую потребность в деньгах и находить баланс между доходом и риском непредвиденных трат, которые могут вынудить изъять вклад досрочно.

При выборе валюты для размещения депозита необходимо определиться с тем, в какой валюте сумма будет тратиться, напоминают эксперты банка «Санкт-Петербург». Аналитики могут прогнозировать изменения валютных курсов, однако точно сказать, как изменится валютный курс через год, невозможно. По практике банков ставки по депозитам в долларах и евро ниже, но для инвестора, имеющего основные доходы и расходы в рублях, данная ставка может быть неокончательной, так как за год могут измениться валютные курсы рубля к доллару и евро. По прогнозам банка «Санкт-Петербург», рубль укрепится по отношению к доллару на 1,7%, к евро — на 2,1% по сравнению с сегодняшним курсом. Таким образом, инвестор, открывший депозит в долларах и евро, получит крайне низкую доходность в рублях, однако при этом в случае неожиданной девальвации он сможет сохранить вложенные средства.

Эксперты рекомендуют в текущей ситуации большую часть накоплений разместить



ИНСТРУМЕНТОВ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ НЕ ТОЛЬКО СОХРАНИТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ, НО И ПОЛУЧИТЬ ОТ НИХ МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД, НЕ ТАК МНОГО

на рублевый депозит, а 30–40% суммы — на валютный, для страховки на случай неожиданных потрясений на валютном рынке. По прогнозам специалистов, в ближайший год серьезного изменения курса доллар/евро не произойдет, поэтому валютную часть вполне советуют вложить в соотношении 50/50 в доллар и евро.

Цифры показывают, что пока для российских клиентов предпочтительнее рублевые вклады. Например, в Северо-Западном банке Сбербанка на рублевые вклады приходится 93%, и только 7% вкладов открывается в валюте.

Заместитель председателя Северо-Западного банка Сбербанка России Марина Чубрина отмечает, что вклады и сертификаты считаются наименее рискованными инструментами сбережений. Их единственный риск заключается в том, что в годовом выражении инфляция в стране может превысить доходность вложений. «К сожалению, уровень инфляции в России остается высоким, и превзойти его могут только более доходные вложения — например, в акции и различные фонды. Но и риски здесь значительно выше. Депозиты же защищены системой страхования вкладов, которая покрывает вклады на сумму до 700 тыс. рублей», — говорит госпожа Чубрина.

Аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко напоминает, что классические банковские вклады все же являются инструментом скорее сбережения средств, нежели заработка. Однако заработок на курсовой разнице, по его словам, вполне реален. «Тут стоит отметить, что покупать и продавать физическую валюту не совсем удобно. Слишком широки банковские спреды, которые будут „съедать“ большую часть прибыли. Для данного рода сделок лучше подойдут фьючерсный и валютный рынки», — говорит эксперт.

**СТАВКА НА ДИВИДЕНДЫ** Для инвесторов, которые хотят заработать на фондовом рынке, но при этом не хотят пристально следить за ним, будет интересна покупка акций с высокой дивидендной доходностью или покупка облигаций. При этом объем свободных средств инвестора должен быть более 1 млн рублей, говорит Андрей Шенк. Интересными для инвестирования эксперт считает бумаги «М.Видео». В прошлом году за счет промежуточного дивиденда в 30 рублей на акцию они принесли инвесторам доход около 14% на акцию. Акции «Норникеля» также предлагают неплохой дивидендный доход. Сумма дивидендов, которые получают акционеры в 2013 году, составит \$2 млн, при этом она может быть увеличена на \$1 млрд после реализации непрофильных активов. В последующие два года размер дивидендов составит по \$3 млрд в год. Это предполагает доходность порядка 9–10%. Высокий дивидендный доход также в этом году предлагали акции «Протека», «Мосэнергосбыта», «Мостотреста», говорит Андрей Шенк.

Чтобы быть уверенным в получении дивидендов, можно обратить внимание на привилегированные акции, советует эксперт. Так, например, привилегированные акции «Сургутнефтегаза» предлагают дивидендную доходность около 7%, при этом компания обязана выплачивать дивиденды по этим бумагам, как и по облигациям. Среди долговых бумаг также можно найти те, которые предлагают высокий купонный доход и при этом приемлемый уровень риска. Например, облигации ТКС-банка предлагают купон в размере 20%, при этом банк обладает устойчивым финансовым положением, а его кредитный рейтинг недавно был повышен до В+ (стабильный). Облигации «Магнита», «Вымпелком-Инвеста», «Газпром неф-

ти» предлагают купон более 8%. «Все эти компании также обладают умеренной долговой нагрузкой и исправно платят купоны по облигациям. За счет купонных выплат портфель инвестора будет постоянно пополняться установленной суммой денег, что играет положительную роль при финансовом планировании», — рассуждает господин Шенк.

Антон Сороко отмечает, что неплохие перспективы у компаний, которые являются лидерами своей отрасли и демонстрируют хорошую динамику финансовых показателей (особенно на фоне стагнации спроса в некоторых сегментах). Среди таких бумаг господин Сороко выделяет акции МТС и «Аэрофлота».

Для тех, кто готов внимательно следить за фондовым рынком, можно использовать более рискованную стратегию, ориентированную на рост курсовой стоимости акций. Среди ликвидных компаний первого эшелона Андрей Шенк рекомендует покупать акции ЛУКОЙЛа, ВТБ, «Россети», «Русгидро», «Новатэк». Из второго эшелона компаний интересны, по его словам, акции ОАО «Распадская», ММК, «Э. Он Россия», а также АФК «Система». Риски рынка акций можно диверсифицировать с помощью вложений в валюту и драгоценные металлы, в частности, в золото и платину, говорит эксперт.

Для тех, кто не хочет самостоятельно формировать портфель, подходит инвестирование в паи, однако эти инвестиции более рискованные, так как появляются дополнительные риски управляющей компании, а также субъективный фактор самого управляющего, и не стоит забывать про комиссии. Как правило, паевой инвестиционный фонд (ПИФ) позволяет рассчитывать на доходность не более 15–17% годовых.

По прогнозам господина Сороко, привлекательными будут оказываться в этом году в аутсайдерах ПИФы широкого рынка, первого эшелона, отраслевые фонды, особенно потребительского, металлургического и нефтегазового секторов.

«При увеличении суммы инвестирования можно проводить дальнейшую диверсификацию своего портфеля, добавить вложения в недвижимость (актуально начиная с суммы от 10 млн, так как требует серьезных начальных затрат), можно попробовать себя в роли спекулянта на срочном рынке. Этот инструмент стоит использовать с небольшой частью своих сбережений, поскольку он является наиболее рискованным из всех озвученных. Неплохо себя показывают инвестиции в предметы антиквариата и предметы искусства, но здесь, опять же, очень высокий порог входа и низкая ликвидность», — говорит Антон Сороко. ■

# РИСКОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

## НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫМ СЕГМЕНТОМ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ. ОДНАКО И ЗДЕСЬ РИСКИ ВСЕ ЕЩЕ ДОВОЛЬНО ВЫСОКИЕ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Эксперты говорят, что низкие риски прямо противоречат высокой доходности. Самое главное для инвестора — найти оптимальное соотношение «риск/доходность».

«Чем больше рисков у анализируемого объекта, тем выше ожидаемая доходность. Вопрос заключается в возможности управления рисками и их минимизации. При этом речь идет не только о юридических рисках, связанных с процессом приобретения объекта или градостроительных особенностях локации, но и маркетинговых рисках, связанных с возможным сокращением доходной части, например, из-за ухода некоторых арендаторов. Также следует учитывать и управленческие риски, которые всегда велики при приобретении объекта», — рассказывает Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

«Для Петербурга сегодня наиболее актуален законодательный риск. У городского руководства еще не сформировалось представление о том, как должен развиваться Петербург. Рынок стоит в паузе, которая грозит затянуться», — предупреждает Светлана Чевдарь, директор департамента консалтинга и оценки недвижимости КГ «ЛАИР».

Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург», партнер говорит, что при инвестировании риски существуют на каждом из этапов. «Объект изначально может быть неправильно оценен (приобретен по завышенной стоимости), неправильно проведена юридическая проверка документов (объект может иметь обременения), неправильно составлена техническая документация, не просчитана финансовая модель», — приводит примеры господин Радзимовский.

По словам Дмитрия Куниса, президента компании STEP, в краткосрочной перспективе преобладают низкая ликвидность объектов и сложное прогнозирование сроков



АЛЕКСАНДР КОРЖИКОВ

**ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА СЕГОДНЯ НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЕН ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЙ РИСК. У ГОРОДСКОГО РУКОВОДСТВА ЕЩЕ НЕ СФОРМИРОВАЛОСЬ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТОМ, КАК ДОЛЖЕН РАЗВИВАТЬСЯ ПЕТЕРБУРГ. РЫНОК СТОИТ В ПАУЗЕ, КОТОРАЯ ГРОЗИТ ЗАТЯНУТЬСЯ**

выхода, в долгосрочной — валютные риски и изменение макроэкономической ситуации. Отличной иллюстрацией, по мнению господина Куниса, служат два кризиса рынка недвижимости и краткосрочные спады, которые нам приходилось наблюдать.

Высокая доходность, по словам Алексея Филимонова, генерального директора Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, генерируется за счет комбинации двух факторов — высокий уровень спроса и дефицит предложения.

**ЖИЛЬЕ КАК ДРАЙВЕР РОСТА** Участники рынка говорят, что сегодня наиболее привлекательны для инвестирования жилая и торговая недвижимость.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», полагает, что наименее рискованным на сегодняшний момент является сегмент жилой недвижимости. «На рынке нет ни одного примера убыточного проекта. Так

или иначе, квартиры в построенном доме разойдутся, а это значит, что мы сейчас находимся на рынке производителя. Люди приобретают те объекты и по той стоимости, которые им предлагают строительные компании. Когда появится хоть один дом, который не будет распродан по заявленной цене, тогда начнется диктат покупателя. Рынок идет к нему очень быстро», — полагает господин Оноков.

«В сегменте жилой недвижимости наиболее привлекательна реализация проектов комфорт-класса, так как здесь наблюдается устойчиво высокий спрос при ограниченном объеме предложения. В отличие от объектов в высоком ценовом сегменте, проекты комфорт-класса ориентированы на более массового потребителя. При этом, в отличие от экономкласса, у этого сегмента нет таких рисков, как плохая транспортная доступность, отсутствие насыщенной социальной и коммерческой инфраструктуры рядом, — поясняет Зоя Захарова, генераль-

ный директор компании London Real Invest. — Инвестиции в бизнес- и элит-классы также остаются интересными. Здесь довольно высок маржинальный потенциал. Хотя надо отметить, что сам сегмент стал уже, и при реализации проектов здесь нужно очень осторожно подходить к выбору локации и технических характеристик объекта. В сегменте торговой недвижимости интересны небольшие торговые центры площадью до 5 тыс. кв. м в центральных и примыкающих к ним районах города. Сейчас уже не принципиально их расположение вблизи станции метро. Главное, чтобы торговый комплекс находился в густонаселенном районе, вблизи жилой и коммерческой застройки. Также интересны и объекты, меньшие по площади (1–3 тыс. кв. м)».

Алексей Филимонов считает, что благодаря стабильно высокому спросу наиболее перспективный и наименее рискованный для инвестиций сегмент рынка сегодня — жилая недвижимость экономкласса. → 92

69 → на которые не разграничена, внесении изменений в некоторые постановления правительства Санкт-Петербурга и признании утратившими силу некоторых постановлений правительства Санкт-Петербурга».

«Арсенал методов борьбы с незаконно существующими торговыми точками довольно разнообразен и эффективен. В некоторых случаях достаточно поставить вопрос о законности деятельности граждан, осуществляющих торговлю (например, в соответствии со ст. 44 «Продажа товаров в неустановленных местах» Закона Санкт-Петербурга от 31.05.2010 года № 273–70 «Об административных правонарушениях в Санкт-Петербурге»), в других, сопряженных с возведением каких-либо торговых конструкций. Возможно использование ст. 76 Земельного кодекса РФ, в соответствии с которой самовольно занятые земельные участки возвращаются их собственникам, землепользователям, землевладельцам, арендаторам земельных участков без возмещения затрат,



АЛЕКСАНДР КОРЖИКОВ

**ВОЗВЕДЕНИЕ ПОДОБНЫХ СООРУЖЕНИЙ ЗАНИМАЕТ НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ. СОГЛАСОВАНИЯ МОГУТ ПРОДЛИТЬСЯ ГОРАЗДО ДОЛЬШЕ**

произведенных лицами, виновными в нарушении земельного законодательства, за время незаконного пользования этими земельными участками», — говорит Олег

Никифоров, ведущий юрист ООО «Лигал Студио».

В наиболее сложных случаях, связанных с неправомерным самостоятельным

строительством торговых точек, возможно использование судебной защиты на основании ч. 2 ст. 222, ст. 301 и 304 Гражданского кодекса РФ, предусматривающих возможность сноса самовольных построек за счет создавшего их лица, освобождение имущества от неправомерного использования.

«Учитывая, что земля в данном случае принадлежит городу и предоставляется на праве краткосрочной аренды, никаких особых сложностей с удалением как правомерно, так и неправомерно установленных конструкций не возникает, что лишнее подтвердилось в ходе прошедшей кампании по удалению из города нестационарной торговли», — вспоминает господин Никифоров. По его словам, следует иметь в виду, что в настоящее время готовится законопроект об упорядочении и упрощении размещения объектов нестационарной торговли, который должен будет регулировать указанную деятельность, не допуская ущерба интересам города, к обоюдной выгоде сторон. ■

### МАТЕРИАЛЫ

# НА ДЛИННОМ ПОВОДКЕ ДИСТАНЦИОННЫЙ ТРУД, НАКОНЕЦ, ПОПАЛ В ПРАВОВОЕ ПОЛЕ.

**В АПРЕЛЕ 2013 ГОДА ПРЕЗИДЕНТ РФ ПОДПИСАЛ ПОПРАВКИ В ТРУДОВОЙ КОДЕКС (ТК), ЛЕГАЛИЗУЮЩИЕ УДАЛЕННУЮ ЗАНЯТОСТЬ. ДИСТАНЦИОННЫЕ СОТРУДНИКИ ТЕПЕРЬ МОГУТ РАССЧИТЫВАТЬ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ТРУДОВОГО ДОГОВОРА И НА ВСЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ГАРАНТИИ, ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ ТК РФ. ОДНАКО ЮРИСТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО НОВОВВЕДЕНИЕ ЛИШЬ ОТЧАСТИ РЕШИТ ПРОБЛЕМЫ ТАКИХ РАБОТНИКОВ.** АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Лояльность компаний к дистанционным сотрудникам, по данным портала hh.ru, растет. Так, если в 2012 году с фрилансерами работали только 3% компаний, то в этом году таких насчитывается уже 6%. На данный момент на сайте hh.ru около 6% вакансий приходится на удаленную работу.

**ГАРАНТИИ НЕ ДЛЯ ВСЕХ** Александра Смирнова, директор департамента брокериджа NAI Vesar в Санкт-Петербурге, говорит, что время от времени компания сотрудничает со специалистами на удаленной работе. Но найти сотрудника, готового работать на удаленном доступе, даже за большие деньги, весьма проблематично, добавляет она.

Действительно, хотя закон и предусматривает возможность заключения электронного трудового договора, удаленные сотрудники все еще не чувствуют себя уверенно.

«Наиболее резонансное нововведение — возможность заключения трудового договора в электронной форме. Однако не совсем понятно, почему нельзя было предоставить подобную возможность и иным работникам. При этом в законе указывается на необходимость использования усиленной квалифицированной подписи, получение которой связано с дополнительными денежными и временными затратами, — рассуждает Ольга Дученко, юрист корпоративной и арбитражной практики «Качкин и партнеры». — Несмотря на электронную форму договора, работодатель все равно обязан направлять

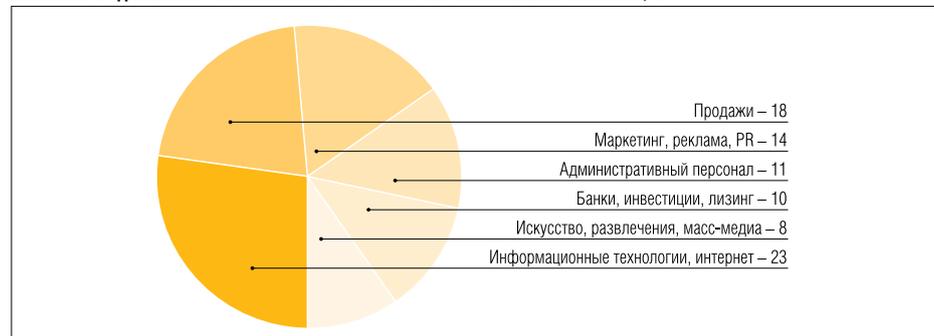
работнику его бумажную копию. В случае ознакомления работника с приказом (распоряжением) о прекращении трудового договора в форме электронного документа, работодатель также обязан направить копию приказа по почте заказным письмом. Все это сводит на нет преимущества электронной подписи».

Виктор Осокин, член совета директоров O2 Development, признается, что в компании есть специалисты, работающие «на удаленке», но «им не предоставляется социальный пакет, поскольку его не предусматривает гражданско-правовой договор (подряда)».

«В нашей компании удаленно работает архитектурный офис в Финляндии. Архитекторам нет необходимости находиться в петербургском офисе, мы общаемся с помощью современных средств связи и общих хранилищ информации. В проектном бизнесе много специальностей, которые могут работать автономно. Но по моему опыту, инженеры, конструкторы и другие технические специалисты должны быть рядом, так как в процессе их работы решаются очень большой объем мелких вопросов. Решения нужно принимать оперативно, по факту. Те, кто реализуют эстетическую и техническую функции, могут быть отделены, это не принципиально», — рассказывает Евгений Богданов, генеральный директор финского проектного бюро Rumpu.

В консалтинговой сфере количество специалистов, способных постоянно работать на удаленной основе, не так велико,

ВАКАНСИИ С УДАЛЕННОЙ ФОРМОЙ ЗАНЯТОСТИ ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ОБЛАСТЯМ, %



ИСТОЧНИК: HEADHUNTER

91 → Денис Радзимовский не разделяет мнения коллег: «Жилая недвижимость уже не самый интересный сегмент для инвесторов. Учитывая, что сроки ввода объектов в эксплуатацию достаточно часто переносятся, доходность таких вложений на сегодняшний день снизилась до уровня 3–7 процентов».

По мнению Андрея Тетыша, председателя совета директоров АРИН, в рейтинге наиболее привлекательных объектов лидируют объекты стрит-ритейла, поскольку в этом сегменте соотношение доходности и рисков оптимально.

Владимир Сергунин, директор по развитию бизнеса компании «Colliers International Санкт-Петербург», полагает, что показатели доходности выше у коммерческой недвижимости. Элитная жилая недвижимость имеет показатели доходности 2–5%, экономкласса — чуть выше, от 5 до 8%, а коммерческие проекты — от 9 до 13% в зависимости от типа и класса, подсчитал господин Сергунин.

«С точки зрения текущей доходности коммерческая недвижимость имеет более высокие показатели, а с точки зрения потенциала роста стоимости показатели жилой и коммерческой недвижимости примерно равны, поэтому инвестиции в коммерцию более привлекательны. В зависимости от объема планируемых инвестиций можно подобрать наиболее подходящий объект: для малых инвесторов (до \$5 млн) — это объекты стрит-ритейла, для средних (\$5–50 млн) — это небольшого формата торговые центры либо бизнес-центры, для крупных (от \$50 млн) — крупноформатные торговые центры, бизнес-центры, склады», — поясняет Владимир Сергунин.

**В ОЖИДАНИИ ДИВИДЕНДОВ** Дарья Пичугина, аналитик «Инвесткафе», говорит, что в России традиционно привыкли к быстрой окупаемости — не более 10 лет.

Владимир Скигин, председатель совета директоров UK Satellit Development, подсчитал, что жилые проекты окупаются в среднем за 3–5 лет в зависимости от масштаба. Минимальный срок окупаемости торговых объектов, по его словам, составляет от 7 лет и зависит от локации и проходимости, а бизнес-центры окупаются более чем за 9 лет.

Светлана Чевдарь добавляет, что гостиничные проекты рассматриваются при сроках окупаемости 10–12 лет, а складские — 7–8 лет.

Если говорить о готовых объектах, то средний уровень ставок капитализации в Петербурге в настоящий момент находится в пределах 10% для офисных и торговых объектов, 13% — для складского сегмента, уточняет Владислав Фадеев.

Алексей Филимонов полагает, что ожидаемая инвесторами ставка капитализации для стабилизированных активов составляет от 10%, а срок окупаемости — менее 10 лет. В рамках девелоперских проектов ставка IRR составляет от 25%.

Владимир Сергунин говорит, что все зависит от типа инвесторов. Так, мелких инвесторов, по его словам, устроят сроки от 5 до 8 лет, средних — от 8 до 10 лет, крупных — от 9 до 11.

## ЗАМАНИТЬ ИНВЕСТОРОВ КЛИМАТОМ

Эксперты рынка дают неоднозначные оценки инвестиционному климату в стране и в Петербурге в частности, но единодушны в том, что число иностранных инвесторов на рынке не растет.

«В Петербурге инвестклимат неблагоприятный. Вкладывают в город в основном местные инвесторы, сторонних игроков

мало, что свидетельствует о невысокой привлекательности региона. Новых крупных инвесторов на рынке я не вижу. Деятельность ведут закрепившиеся игроки, которые продолжают бизнес в силу развитости своей инфраструктуры и знакомства с рынком», — иллюстрирует сложившуюся ситуацию Дмитрий Кунис.

«Иностранные инвесторы считают инвестиции в российскую недвижимость высокорискованными. Пока в мире существует нестабильная экономическая ситуация, инвесторов, готовых вкладываться в подобные проекты, весьма мало, — считает Светлана Чевдарь. — Привлечь инвесторов можно путем сокращения административных барьеров, при обеспечении прозрачности сделок и госгарантий, создании совместных фондов инвестиций».

Сергей Владимиров, руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, рассказывает, что на данный момент на рынке представлен ряд крупных международных инвесторов. Среди них профессионалы рынка недвижимости и институциональные инвесторы из США, Кореи, Великобритании, скандинавских стран. «Международных инвесторов привлекает доходность, существенно более высокая, чем на развитых рынках. Но для принятия решения об инвестировании им нужна уверенность в политической стабильности и в макроэкономических основах, а также качественные активы», — отмечает господин Владимиров.

Ксения Орлова, руководитель проекта Vertical компании NAI Vesar, полагает, что сейчас климат на инвестиционном рынке является благоприятным. По ее словам, значительно увеличилась доля инвестиций в жилую недвижимость, также востребован сегмент стрит-ритейла и различные партнерские программы по вложению в торговые комплексы и бизнес-центры.

Владимир Сергунин говорит, что с точки зрения готовых активов инвестклимат на сегодняшний день достаточно здоровый.

Алексей Филимонов оценивает инвестклимат в России как сложный. «Крупные иностранные инвесторы, готовые вкладываться в российский рынок недвижимости, есть, но их немного, два или три. Россия — неприоритетный рынок для иностранных инвесторов. Камень преткновения — отсутствие предложений, соответствующих мировым стандартам», — полагает господин Филимонов.

Игорь Оноков говорит, что крупные инвесторы сейчас уходят из России, что в очередной раз подтверждает плохое состояние инвестиционного климата в стране.

«Вкладывать деньги в российский рынок недвижимости все еще готовы наши соседи — финские и шведские компании. Их финансовые обороты поддерживаются основным капиталом у себя на родине. Также у них есть возможность пользоваться кредитами на хороших условиях у себя в стране. Это и позволяет им благополучно существовать на российском рынке, — поясняет господин Оноков. — Чтобы привлечь и удержать зарубежных инвесторов, должны быть жесткие и одинаковые для всех правила игры. Несправедлива ситуация, когда владельцам незаконныхстроек власти Петербурга объявили „амнистию“ и дали возможность подать в Госстройнадзор все необходимые документы. У всех должны быть равные права. Такие ситуации портят инвестклимат в стране». ■

считает Наталья Гончарова, директор по маркетингу Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate. «В нашей компании есть лишь один пример — IT-отдел, успешно справляющийся со своими обязанностями, не находясь при этом сто процентов рабочего времени в офисе», — приводит пример госпожа Гончарова.

Екатерина Марковец, управляющий партнер УК «Магистр», считает, что включение таких сотрудников в работу позволяет быть гибкими при выполнении заказов, когда важна срочность, а все внутренние специалисты заняты. Также есть узкопрофильные специалисты, для которых просто нет постоянной загрузки, но они незаменимы на отдельных проектах, поясняет госпожа Марковец.

Вера Соснина, менеджер по персоналу АРИН, говорит, что удаленная работа разбивает понятие «команда» в компании. «Такие сотрудники не приходят в офис, не знают корпоративной жизни, новостей, — рассуждает госпожа Соснина. — С другой стороны, у нас есть узкие специалисты, напрямую не связанные со спецификой нашей компании, которые работают удаленно. Сюда же можно отнести и работников, которых мы нанимаем по договорам подряда, когда штатные единицы физически не справляются с объемом работы».

Число специальностей, представители которых могут работать удаленно, растет по мере развития информационных технологий. «Фрилансер сегодня может работать где угодно. Бухучет, IT, PR, инженерия, дизайн, проектирование — еще совсем недавно специалисты этих областей были зависимы от наличия качественного рабочего места, а сегодня рабочее место там, где есть выход в интернет, то есть везде», — добавляет Анастасия Ильина генеральный директор компании NWTs/«Северо-Западные тентовые системы».

Ольга Шматко, руководитель пресс-службы HeadHunter по Санкт-Петербургу, считает, что удаленная работа отлично подходит для лиц с ограниченными физическими возможностями, женщин в декретном отпуске, пенсионеров. «Кроме того, растет интерес к удаленной работе как формату занятости в принципе: стрессовый период поиска работы и удержания рабочего места прошел, сейчас людям важно, чтобы работа оставляла время для других интересов, увлечений, семьи. Как показал глобальный опрос соискателей, проведенный hh.ru в марте 2012 года, для 52 процентов респондентов возможность самостоятельно регулировать режим своей занятости — важный фактор лояльности к работодателю», — полагает госпожа Шматко.

**БЕЗ ПРИВЯЗКИ** Некоторые работодатели, по данным HeadHunter, даже переводят штатных специалистов на удаленную работу для экономии офисного пространства, сокращения издержек на содержание рабочего места, а также по желанию самих работников.

«Опыт показывает, что офисный сотрудник, работающий в режиме сокращенного рабочего дня или недели, очень часто бывает не менее эффективен сотрудника, работающего полный день на сопоставимой позиции. Как правило, большая часть работы такими сотрудниками выполняется дома, а доступность специалиста для взаимодействия обеспечивается предоставлением современного



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ  
**ЕСЛИ В 2012 ГОДУ С ФРИЛАНСЕРАМИ РАБОТАЛИ ТОЛЬКО 3% КОМПАНИЙ, ТО В ЭТОМ ГОДУ ТАКИХ НАСЧИТЫВАЕТСЯ УЖЕ 6%**

средства связи — ноутбука с удаленным подключением к почтовым серверам. Мы используем и будем развивать такую форму работы. Она удобна как организации, так и сотрудникам компании», — рассказывает Алексей Устинов, директор по персоналу и корпоративным вопросам компании «ЮИТ Санкт-Петербург».

Однако удаленному сотруднику бессмысленно поручать слишком короткую (например, оценка квартиры) или наоборот, слишком сложную работу, над которой работает целая команда (оценка крупного бизнеса, концепция), считает Екатерина Марковец. Во втором случае удаленный сотрудник может выполнять какую-то достаточно обособленную часть проекта, но не может быть основным исполнителем или руководителем проекта, отмечает она.

Вопрос контроля за работой удаленных сотрудников в каждой компании решается по-своему.

Александра Смирнова считает, что наиболее целесообразно использовать систему KPI, которая позволяет контролировать выполнение поручений и повышать эффективность системы мотивации. «В таком случае сотрудники четко понимают, что их заработная плата состоит из фиксированного оклада и переменной части в виде бонусов, и поэтому они заинтересованы в качественном выполнении поставленных задач», — поясняет госпожа Смирнова.

«Контроль может осуществляться посредством заключения договора подряда, в котором прописываются все условия, в том числе и условия оплаты. Чаще всего практикуется предоплата в размере 30–50 процентов от оговоренной суммы, остаток же выплачивается только после полного завершения и согласования проекта заказчиком», — говорит Наталья Гончарова.

«Нужна четкая постановка задач и понимание времени и объема выполняемых работ, — поясняет Янина Фельдман, директор по персоналу и административным вопросам Knight Frank St Petersburg. — Как правило, мы работаем с людьми в таком режиме только после того, как они уже работали в офисе, показав себя организованными и эффективными сотрудниками».

Для проектов, требующих привлечения большого количества фрилансеров, существуют специальные интернет-платформы, которые позволяют контролировать деятельность дистанционно, отмечает Анастасия Ильина.

**РАСПЛАТА ЗА СВОБОДУ** Ольга Дученко отмечает, что согласно закону режим рабочего времени и времени отдыха дистанционного работника устанавливается им по своему усмотрению. «При этом неясно, как работодатель должен выполнять обязанности по учету рабочего времени, рассчитывать размер вознаграждения (особенно при повременной оплате труда)», — сетует госпожа Дученко.

Размер заработной платы удаленных сотрудников зависит от профиля их деятельности и, как правило, не отличается от доходов штатных работников на аналогичной должности, говорит Ольга Шматко. Так, средняя зарплата по вакансиям с удаленной работой в Петербурге составляет 31,8 тыс. рублей, а по вакансиям с работой в офисе — 32,5 тыс. рублей.

Алексей Устинов полагает, что надомный труд оплачивается ниже, если это не уникальный продукт или редкая профессия. В любом случае это взаимовыгодный компромисс — обмен свободного времени и гибкости в работе на деньги, уверен господин Устинов.

**НЕЯСНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ** Эксперты рынка считают, что в ближайшие несколько лет популярность удаленной занятости станет набирать обороты.

«Удаленная работа — это вызов и неизбежность ближайших трех-пяти лет. Этому будут способствовать развитие средств коммуникации, и, безусловно, наличие этой формы работы станет конкурентным преимуществом организаций в борьбе за таланты, которым все больше требуется свобода (отсутствие формальной привязанности к рабочему месту), — прогнозирует Алексей Устинов. — Уже сейчас в шкале ценностей большинства специалистов получаемый доход не на первом месте. Значимость интересной работы, самореализации и ценность сбалансированной личной жизни будут возрастать с каждым годом».

Евгений Богданов считает, что в России удаленная занятость будет приживаться довольно долго, так как это вопрос менталитета, отношения к работе и к ответственности. «К сожалению, у нас еще многие могут работать только из-под палки. Когда люди в силу своих качеств смогут работать удаленно без понижения эффективности своей работы, тогда это явление и получит развитие. А пока контролировать сложно, и работодатель находится в сильной зависимости от такого сотрудника перед заказчиком», — резюмирует господин Богданов.

К тому же, несмотря на принятие мер по модернизации трудового законодательства и формализации отношений с дистанционными работниками, на данном этапе закон не решил всех проблем, связанных с трудоустройством этой категории работников, констатирует Ольга Дученко. Работодателям будет проще остаться в поле гражданско-правового регулирования или устных договоренностей, прогнозирует эксперт. ■

# ОРИЕНТИРЫ ДЛЯ ЭНЕРГЕТИКОВ

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ — ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ЗАДАЧ, СТОЯЩИХ СЕГОДНЯ ПЕРЕД СТРАНОЙ. В АПРЕЛЕ 2013 ГОДА ПРЕМЬЕР-МИНИСТР ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ ПОДПИСАЛ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ СЕТЕВОГО, ГЕНЕРИРУЮЩЕГО И СБЫТОВОГО КОМПЛЕКСА, В КОТОРОЙ ПРАВИТЕЛЬСТВО ОПРЕДЕЛИЛО УРОВЕНЬ ЗАТРАТ НА ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКУ И ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ. ОБОЗНАЧЕННЫЕ ПЛАНЫ ДОЛЖНЫ ОСУЩЕСТВИТЬСЯ ДО 2030 ГОДА. ЭНЕРГЕТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО РЕАЛИЗОВАТЬ ИХ МОЖНО. КОНСТАНТИН ЯМЩИКОВ

Особое внимание в стратегии, подписанной Дмитрием Медведевым, уделяется работе ОАО «Российские сети», объединенного на основе «Холдинга МРСК» и «ФСК ЕЭС». Эта компания, а также подконтрольные ей организации контролируют сегодня около 70% распределительных и 90% магистральных сетей страны.

«Главная цель создания „Российских сетей“ обозначена руководством страны — создание условий для привлечения частных инвестиций в отрасль, а это решение вопроса высокого уровня износа основных фондов, — говорит Андрей Сорочинский, генеральный директор ОАО «Ленэнерго». — Создание единой компании — единственно верный шаг с точки зрения консолидации управленческих решений по развитию и функционированию электросетевого комплекса Российской Федерации. Например, уже начиная с лета 2012 года „Ленэнерго“ и филиал „ФСК ЕЭС“ „МЭС Северо-Запада“ начали координировать работы по подготовке к осенне-зимнему периоду, а также запустили процесс синхронизации работ по инвестиционным программам».

По словам господина Сорочинского, объединение позволяет повысить эффективность производственной, инвестиционной, а также инновационной деятельности его компании.

**СТАВКА НА КАЧЕСТВО** Главная цель, которую ставит стратегия развития электросетевого комплекса, заключается в организации качественного электроснабжения, готового потягаться с европейскими аналогами. Воплотить эту задачу в жизнь возможно через тарифную политику и развитие энергоэффективности, а также модернизацию электрических сетей и новое строительство. В период с 2013 по 2017 год компания «Российские сети» утвердила инвестиционную программу на сумму более 800 млрд рублей, а «ФСК ЕЭС» — более 775 млрд рублей.

Генеральный директор ОАО «Ленинградская областная управляющая электросетевая компания» (ЛОЭСК) Вадим Малык признается, что в этом году его компания запланировала потратить на реконструкцию, новое строительство и развитие энергоэффективности более 2,3 млрд рублей.

«Каждый год мы утверждаем программу энергоэффективности, которая включает замену проводов, трансформаторов, установку компенсирующих устройств — конденсаторов, которые поддерживают необходимый уровень напряжения, — говорит Вадим Малык. — Главная цель этой программы в нашем случае — снижение



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ  
ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ, КОТОРУЮ СТАВИТ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО КОМПЛЕКСА, ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ОРГАНИЗАЦИИ КАЧЕСТВЕННОГО ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ, ГОТОВОГО ПОТЯГАТЬСЯ С ЕВРОПЕЙСКИМИ АНАЛОГАМИ

потерь. За прошлый год они составили 15,6 процента, в течение текущего года мы сократим эту цифру до 15 процентов».

В то же время «Ленэнерго» планирует снизить потери к 2018 году в сетях с 10,21 до 9,11%, что обещает принести ей примерно 4,4 млрд рублей. Помимо этого, компания усиленно ищет нетарифные источники финансирования.

«Безусловно, мы понимаем, что у роста тарифа есть свои пределы, переключать решение всех задач на плечи потребителей неправильно, — говорит Андрей Сорочинский. — Могу сказать, что сегодня „Ленэнерго“ живет в очень жестких условиях — мы считаем каждый рубль, у нас крайне жесткая программа управления издержками, мы предъявляем повышенные требования и к подрядчикам, и к собственным сотрудникам. Максимально

обоснованные затраты и эффективная работа — это правило для каждого в компании».

## НА RAB-РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЕРЕШЛИ НЕ ВСЕ

Несмотря на серьезное внимание к тарифной политике, еще не все сетевые компании перешли на RAB-регулирование. Напомним, что его приоритетность для отрасли определили еще в 2006 году. Эта методика позволяет эффективно сбалансировать рост тарифов и размер инвестиций в отрасль. При этом сетевым компаниям необходимо соответствовать целому ряду критериев, начиная от показателей надежности и качества услуг и заканчивая требованиями по величине заемных средств, что и вызывает трудности.

«Регулирование тарифа методом доходности инвестированного капитала (или

RAB-регулирование) считается наиболее прогрессивным подходом для установления тарифов компаниям электросетевого комплекса, — говорит Дмитрий Жданов, аналитик банка БФА. — При использовании этого метода необходимая валовая выручка сетевой компании устанавливается на долгосрочный период регулирования, обеспечивая покрытие экономически обоснованных расходов сетевой компании, возврат инвестированного капитала и получение дохода на инвестированный капитал».

Рост электропотребления в городских районах, избыточных офисной и коммерческой недвижимости, а также жилья, заметно сказывается на росте тарифов и нехватке инвестиций.

«Потребность в инвестициях, безусловно, ощущается, и прежде всего — для

строительства новых источников питания (подстанций и кабельных линий 110 кВ). Эта проблема напрямую связана с проблемой роста тарифов на передачу электроэнергии, — отмечает Владимир Самоталин, генеральный директор ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети» («СПб ЭС»). — Для нас решением проблемы является переход на тарифное регулирование методом RAB, что позволит привлечь для реализации инвестпрограммы крупные заемные средства на длительные сроки (пять и более лет). При этом возврат кредитов, распределенный на длительный период, поможет избежать резкого роста тарифов для потребителей».

Еще одна ключевая проблема, стоящая перед отечественной электроэнергетикой, — распределительные сети, отработавшие свой срок. Сегодня они составляют половину от всех российских сетей, а общий износ сетевого комплекса равен уже примерно 70%.

«Почти у всех компаний показатели износа сетей — это цифры от лукавого. Если по бухгалтерскому учету трансформатор или линии изношены, это еще не значит, что они не работают, — признается Вадим Малык. — Оценивать изношенность нужно по количеству отключений. Мы этот показатель ежегодно снижаем на 15 процентов, хотя износ наших сетей составляет чуть более 50 процентов».

Господин Самоталин отмечает, что для «СПб ЭС» эта проблема не столь актуальна, ведь большая часть сетей компании создана в последние пять лет и имеет минимальный износ.

Одна из стратегических целей правительства — уход от перекрестного субсидирования за счет социальной нормы, которая вступит в силу с 2014 года. Социальная норма предполагает, что потребление электроэнергии сверх определенного объема будет оплачиваться по завышенной цене. Таким образом, сумма, которую ежегодно промышленность переплачивает из-за необоснованно низкого тарифа для населения, должна сокращаться. По планам к 2022 году она упадет до 50 млрд рублей с 220 млрд — суммы по итогам 2012 года.

**ШАНСЫ ЕСТЬ!** «Если больших отклонений от плана не случится, то поставленные цели могут быть достигнуты в указанный срок, — считает генеральный директор ЛОЭСК Вадим Малык. — Однако в современных условиях сложно что-то прогнозировать со стопроцентной точностью. У нас уже замораживались тарифы и уменьшалась доля компенсации перекрестного субсидирования. Если же план будет выполняться — все обязательно получится». Господин Малык уверен: у населения не будет никакого желания экономить электроэнергию, пока цена на нее по-прежнему будет в два раза уступать тарифу для промышленности.

Дмитрий Жданов, аналитик банка БФА, отмечает, что, помимо социальной нормы, у государства сегодня просто нет другого способа борьбы с перекрестным субсидированием.

«Существенно повышать темпы роста цен на электроэнергию для населения государству сейчас довольно затруднительно, особенно на фоне последних скандалов в ЖКХ, а вот подойти к проблеме несколько с другой стороны и „поработать“ над объемами потребления —

куда более безболезненная процедура», — считает аналитик.

Стратегия развития электросетевого комплекса до 2030 года предполагает строительство объектов распределенной генерации и их объединение с единой электрической сетью страны. К таким объектам относятся станции мощностью до 25 МВт, а их принципиальное отличие от более крупных аналогов — возможность работать изолированно от оптового рынка. Развитие объектов распределенной генерации позволяет исключить строительство избыточных мощностей и обеспечить гибкое регулирование нагрузок в сетях.

Дмитрий Жданов считает, что в современной России нет пока ни внятного отношения к станциям с малой мощностью, ни понимания их возможного вклада в общее развитие энергосистемы.

«Все больше компаний предпочитает развивать собственную генерацию, реагируя на разочаровывающие промежуточные итоги госреформирования отрасли. Причем руководствуются они сугубо экономическими причинами — это становится выгоднее, чем пользоваться централизованным энергоснабжением, — отмечает господин Жданов. — Среди плюсов можно отметить и контроль за строительством избыточных объектов генерации, и более гибкое регулирование нагрузок в сетях, что в свою очередь может оказать сдерживающий эффект на рост тарифов. Минусы здесь скорее для генерирующих и сетевых компаний, поскольку развитие распределенной генерации приведет к выпадению части их доходов».

Участники рынка отмечают, что крупные производители электроэнергии по-прежнему относятся к развитию распределенной генерации с некоторым скепсисом, несмотря на это, традиционные генерирующие компании постепенно теряют клиентов.

«В сравнении с „большой“ энергетикой инвестиционные проекты малых ГЭС обладают рядом преимуществ, в том числе, коротким сроком подготовки и осуществления строительства, возможностями применения безлюдных технологий эксплуатации, — говорят в пресс-службе ОАО «Русгидро». — Строительство малых ГЭС, позволяющее снять или уменьшить дефицит электрической энергии, обеспечить надежность энергоснабжения, является альтернативой строительства сетей, что особенно актуально для изолированных и труднодоступных территорий».

Сегодня три научные и проектные организации «Русгидро» составляют программы развития малой гидроэнергетики Северо-Кавказского, Приволжского, Северо-Западного и Сибирского федеральных округов. При этом в пресс-службе компании отмечают, что без базовых «правил игры», установленных государством, переход к масштабной реализации проектов возобновляемых источников энергии (ВИЭ) невозможен, а сами проекты экономически неэффективны. «ВИЭ-генерация сегодня обеспечивает 8,2 процента мирового потребления электроэнергии. В России же доля ВИЭ сегодня менее 1 процента, правительство поставило задачу до 2020 года увеличить эту цифру до 4,5 процента», — сообщает пресс-служба компании.

Сегодня в нашей стране работает около сотни малых ГЭС, в разных европейских странах эта цифра колеблется от двух до шести тысяч. ■

# БАНКИ ИЩУТ КАДРЫ

## КОЛИЧЕСТВО ВАКАНСИЙ ОТ БАНКОВ, ОПУБЛИКОВАННЫХ НА ПОРТАЛЕ NN.RU, ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ УВЕЛИЧИЛОСЬ ПОЧТИ ВДВОЕ. ПЕТЕРБУРГСКИЕ БАНКИРЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ОТРАСЛЬ НЕ ИСПЫТЫВАЕТ СЕРЬЕЗНОГО ДЕФИЦИТА КАДРОВ, ДАЖЕ НЕСМОТЯ НА БОЛЬШУЮ ТЕКУЧЕСТЬ ПЕРСОНАЛА ФРОНТ-ОФИСОВ И СЛОЖНОСТИ С ПОДБОРОМ КАНДИДАТОВ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Банковская сфера является активной с точки зрения найма персонала. Так, hh-индекс (количество резюме, приходящихся на одну вакансию) равен четырем. Этот показатель чуть ниже среднерыночного уровня и свидетельствует о стабильной кадровой ситуации в отрасли.

**В АКТИВНОМ ПОИСКЕ** Чаще всего банкам требуются работники фронт-офиса: специалисты по работе с клиентами, клиентские менеджеры и кассиры. «Такие позиции рассматриваются в качестве стартовых. Они не требуют специальной квалификации: обучение проводится самим работодателем. Как правило, амбициозные сотрудники, поработав год-два, продвигаются дальше по карьерной лестнице», — говорит Илья Злуницын, региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка.

Кроме того, с ростом объемов кредитования и снижением порогов одобрения кредита растет спрос на аналитиков кредитных рисков, андеррайтеров, а также на продакт-менеджеров, добавляют в пресс-службе HeadHunter по Санкт-Петербургу.

Андрей Рублев, управляющий филиалом Абсолют-банка в Санкт-Петербурге, говорит, что сложно подобрать специалиста управления продаж малого и среднего бизнеса. «Это эксперты, аналитики, которые должны отлично знать бухгалтерский учет, экономику, финансовую сферу, но при этом быть отличными „продавцами“, уметь заинтересовать клиента продуктами банка», — поясняет господин Рублев.

Елена Герцева, начальник отдела кадров банка БФА, отмечает, что на данный момент банк заинтересован в специалистах высокого уровня в сфере IT.

По словам Александра Конышкова, директора регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк», много времени и сил может отнимать поиск специалистов сферы IT, риск-менеджмента, финансовых подразделений, методологии банковских процессов.

При подборе персонала банки используют традиционные инструменты рекрутинга. Но наиболее эффективными каналами поиска сотрудников, по словам Ильи Злуницына, являются специализированные интернет-порталы и рекомендации действующих сотрудников банка.

Банк БФА проводит активную работу со студентами экономических факультетов: организует конкурсы при приеме на стажировку, участвует в различных мероприятиях, посвященных построению успешной карьеры молодых специалистов, тем самым формируя кадровую базу из молодых перспективных сотрудников, рассказывает госпожа Герцева.

**С ОГЛЯДКОЙ НА БЭКГРАУНД** «В банках строгая система подбора кадров, ведь сотрудники работают с денежными средствами и значительными массивами персональных данных клиентов. Впрочем, надо особо отметить, что в ВТБ24 при подборе кадров в первую очередь оцениваются профессиональные навыки кандидата, а процедуры проверки заключаются в контроле корректности данных, которые сообщил о себе кандидат. При этом никаких детекторов лжи мы не применяем», — рассказывает в пресс-службе банка.

«Мы очень щепетильны в вопросе бэкграунда своих сотрудников, поскольку специфика нашего бизнеса требует гарантий безопасности и высокой степени доверия», — добавляет Александр Конышков.

По данным HeadHunter, предпочтение отдается кандидатам с опытом работы от года (76%) и высшим образованием, и лишь 24% работодателей готовы предложить вакансию специалисту без опыта работы.

Дмитрий Григорович, управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС-банк», говорит, что банк готов рассматривать кандидатов и без опыта. «Главное — желание работать и развиваться вместе с банком. Специально для претендентов, ранее не работавших в банковской сфере, открыта „Школа операционистов“ МТС-банка, предлагающая бесплатное двухнедельное обучение. Успешное завершение обучающей программы гарантирует кандидату не только освоение ежедневных рабочих процессов, но и трудоустройство в банке», — отмечает господин Григорович.

Однако, несмотря на то что примерно 15 вузов Петербурга готовят специалистов для банковской сферы, работодатели заявляют, что уровень подготовки выпускников недостаточен для работы, и банки вынуждены заниматься выращиванием кадров самостоятельно. → 98

# ПОД СТРАХОВОЙ ЗАЩИТОЙ

## ОБШИРНЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРЕДСТАВЛЯЕТСЯ НАСКОЛЬКО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ, НАСТОЛЬКО ЖЕ И ЗАКРЫТЫМ СЕКТОРОМ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ. ПО БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ ЗДЕСЬ РАБОТАЕТ ЛИШЬ НЕСКОЛЬКО ИГРОКОВ ИЗ ТОП-10 КОМПАНИЙ, АФФИЛИРОВАННЫХ С КРУПНЫМИ ЭНЕРГОХОЛДИНГАМИ. НО НАБОР РИСКОВ, КОТОРЫЕ ПРИНИМАЮТСЯ НА СТРАХОВАНИЕ, ОЧЕНЬ ШИРОК И СТРАХОВЩИКАМ ЕСТЬ ЗА ЧТО ПОБОРОТЬСЯ.

ВЕРНИКА МАСЛОВА

Энергетический комплекс Санкт-Петербурга и Ленобласти включает в себя предприятия, занимающиеся генерацией, передачей и сбытом электроэнергии. К основным игрокам рынка можно отнести энерго- и теплоснабжающие компании — ТГК-1 и ее совместное с городом предприятие ОАО «Теплосеть Санкт-Петербурга», ЗАО «Лентеплоснаб», Северо-Западную ТЭЦ, Ленинградскую АЭС, Киришскую ГРЭС, электросетевые компании — «МЭС Северо-Запада» (и «дочку» — ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети»), ОАО «Ленэнерго» (и дочерние компании — ОАО «Объединенная энергетическая компания», ЛОЭСК), а также сбытовые компании — ОАО «Петербургская сбытовая компания», «Русэнергосбыт», «РКС-Энерго», «Энергия Холдинг». Кроме того, на территории города располагаются энергетические объекты силовых ведомств, например, ОАО «Оборонэнерго». Помимо крупных холдингов, отдельные компании в энергетике Санкт-Петербурга являются владельцами или эксплуатируют объекты малой генерации. Все они выступают основными страхователями.

«Значительное количество объектов энергетики прошло приватизацию. Собственники хорошо осведомлены о возможностях страховой защиты, активно используют ее в своих мероприятиях риск — менеджмента, в том числе на стадии строительства. Высокая степень износа основных фондов, хорошее понимание степени риска, очень крупные объемы инвестиций — все это стимулирует интерес к страхованию», — рассказывает Виталий Овсянников, руководитель управления имущественных видов страхования Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование».

**РИСКИ НА ОСОБОМ СЧЕТУ** В последнее время компании уделяют внимание обеспечению страховой защитой рисков в своей производственной и коммерческой деятельности, обращая внимание генеральный директор Страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. Наиболее крупные риски, по его словам, связаны с владением, использованием и распоряжением имуществом, находящимся в собственности или в оперативном управлении энергетиков, а также со строительством новых, реконструкцией и модернизацией уже имеющихся мощностей. В связи с этим наиболее развито страхование имущества как от рисков внешнего воздействия (так называемая «классика»), так и от рисков внутренних поломок энергетических машин, механизмов, оборудования, агрегатов, продолжает господин Локтаев.

«Для действующих объектов — это страхование основных фондов, зданий и сооружений, персонала, ответственности перед третьими лицами, поломки машин/оборудования. Для строящихся объектов



С 2012 года в России было введено обязательное страхование опасных производственных объектов (ОПО). К ним принадлежит и немалая часть энергетических объектов

или находящихся в стадии реконструкции — строительно-монтажное страхование, и ответственности перед третьими лицами, послепусковых гарантийных обязательств», — добавляет Виталий Овсянников.

С 2012 года в России было введено обязательное страхование опасных производственных объектов (ОПО). К ним принадлежит и немалая часть энергетических объектов. Объем всего российского рынка страхования особо опасных объектов в 2012 году составлял 10–11 млрд рублей (около 1,2% от всех видов страховых сборов), а в 2013 году может вырасти до 11–15 млрд рублей, говорит Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ЗАО «Инвестиционная компания ЛМС». «Из 350 тыс. опасных объектов застрахована только половина, поэтому рынок может продолжать расти еще несколько лет. Задача госорганов, в лице Ростехрегулирования, выявлять незастрахованные объекты и штрафовать их собственников. По мере усиления контроля будет расти число застрахованных источников опасности и рынок страхования этого типа может фактически удвоиться», — отмечает эксперт.

Энергетические компании также активно страхуют свой автотранспорт и являются интересными для страховщиков корпоративными клиентами по программам ДМС для их персонала. По словам Дмитрия Большакова, заместителя генерального директора СК «РЕСО-Гарантия», у сбытовых энергетических компаний наибольшие риски и страховые случаи в регионе связаны с их сетями, в частности, с противоправными действиями третьих лиц в отношении сетей. Проще говоря, с хищениями проводов, говорит он. И страхование здесь также выступает эффективным механизмом. Кроме указанных видов также становится все бо-

лее востребованным страхование убытков от перерывов в производстве (перерывов в энергоснабжении), добавляет Александр Локтаев.

На предприятиях, как правило, действуют комплексные программы страхования, которые включают в себя страхование имущества, ответственности, в том числе, ответственность перед третьими лицами в рамках обязательного закона страхования ОПО, который действует с начала 2012 года. «Помимо этого, компании заключают договоры добровольного медицинского страхования для своих сотрудников, а также страхуют парк машин и техники», — отмечает Галина Владельщикова, заместитель директора филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге.

**КЭПТИВНЫЙ ИНТЕРЕС** Рынок страхования объектов энергетики — один из самых узких с точки зрения страхования корпоративных рисков в Санкт-Петербурге, считает господин Овсянников. Здесь, по его словам, работают активно лишь две-три страховых компании из топ-10. Это в основном кэптивные страховщики, входящие в те же холдинги, что и их клиенты из энергетической отрасли.

Как следствие, проникновение страховых услуг в этом сегменте очень высокое. Велика доля договоров, заключенных через международных брокеров, поскольку риски крупные, для принятия на страхование требуются специфические программы перестрахования, отношении западных перестраховщиков к подобным объектам часто осторожное — в свете статистики убытков и высокого износа основных фондов, добавляет господин Овсянников. «Подавляющее большинство объектов застраховано, при этом выбор страховщика осуществ-

ляется на конкурсной основе. Основными факторами, обуславливающими готовность владельцев предприятий страховать, являются значительная стоимость объектов и их социальная значимость», — говорит госпожа Владельщикова.

Особенных проблем в страховании электроэнергетики страховые компании не видят. По словам господина Локтаева, для страховщиков при работе с данной категорией клиентов требуется наличие специалистов, разбирающихся в особенностях работы энергетического хозяйства и способных системно оценить риски данного вида деятельности. В ряде случаев возникают трудности при определении действительной стоимости имущества, поскольку некоторые энергетические объекты эксплуатируются еще с советских времен и их стоимость по данным бухгалтерского учета весьма отличается от предполагаемых затрат на восстановление в случае повреждения при наступлении страхового случая.

Объем всего рынка страхования этого сегмента оценить сложно. Страхование имущества предприятий в отчетности отражается общей суммой, и отрасль клиента не указывается, говорит Виталий Овсянников. «Если же оценивать обращения в нашу компанию, можно сказать, что динамика в целом совпадает с развитием рынка корпоративных рисков, демонстрируя рост около 16 процентов в год», — отмечает он.

По оценкам специалистов САО «Гефест», объем рынка страхования предприятий электроэнергетики составляет не более 1% от общего объема собираемых премий в регионе без учета ОМС. «Говорить об общей динамике трудно, так как в каждом виде страхования существуют свои тенденции. Так, в 2012 году было введено обязательное страхование ответственности владельцев опасных производственных объектов, такие объекты есть у всех предприятий, работающих в электроэнергетике», — добавляет директор филиала компании в Санкт-Петербурге Анатолий Кузнецов.

По мнению Галины Владельщиковой, примерный объем этого рынка можно оценить на уровне 400–500 млн рублей в год. Динамика развития этого сектора в целом соответствует среднерыночным показателям увеличения сборов и составляет 20–25%. Во многом этот рост связан с реализацией программ по перевооружению основных производственных фондов, считает она.

Если говорить обо всей России, то всего в стране более 400 электростанций, сотни тысяч километров линий электропередачи, установлено огромное количество оборудования, в энергетической отрасли трудится около миллиона человек, отмечает господин Кумановский. Энергетика в страховании опасных объектов может принести несколько миллиардов рублей премий ежегодно или не менее 20% от всех премий по этому типу страхования, считает он. ■

# НАКОРМИТЬ ВСЕШ МИР

## ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РЕГУЛЯРНО ПОЯВЛЯЕТСЯ В ПОВЕСТКЕ ДНЯ КРУПНЕЙШИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САММИТОВ. ЭТОТ ВОПРОС АКТУАЛЕН КАК ДЛЯ РОССИИ, ТАК И ДЛЯ ВСЕГО МИРОВОГО СООБЩЕСТВА, ПОСКОЛЬКУ БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ПЛАНЕТЫ НЕ ИМЕЕТ СТАБИЛЬНОГО ДОСТУПА К МИРОВОМУ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМУ РЫНКУ. ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В БЛИЖАЙШИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ ЭТА ПРОБЛЕМА БУДЕТ ТОЛЬКО УСУГУБЛЯТЬСЯ.

ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

В декабре 2012 года Глобальный институт McKinsey (MGI) выпустил доклад «Революция в использовании ресурсов: как удовлетворить мировые потребности в энергоносителях, промышленных материалах, продовольствии и воде». Согласно исследованию, в мире насчитывается примерно 925 млн регулярно недоедающих, и еще около 884 млн человек лишены доступа к безопасной по санитарным нормам воде. По мнению экспертов, в будущие десятилетия эта проблема будет усугубляться взрывным ростом среднего класса.

**СРЕДНИЙ КЛАСС НАСТУПАЕТ** Как рассуждает один из авторов доклада, старший партнер McKinsey Ричард Доббс, к 2030 году в мире появится до 3 млрд новых потребителей, принадлежащих к среднему классу, что безусловно усугубит проблему промышленной безопасности.

«Стремительный экономический рост в развивающихся странах, особенно в Индии и Китае, может привести к тому, что в ближайшие 20 лет в мировой экономике появится до 3 млрд новых потребителей, принадлежащих к среднему классу. Эти люди смогут позволить себе более качественное питание. В Индии в ближайшие 20 лет потребление калорий на душу населения возрастет на 20 процентов, а в Китае потребление мяса на душу населения может увеличиться на 40 процентов и достигнуть 75 кг в год, хотя и этот уровень будет сильно уступать аналогичным показателям США», — прогнозирует он.

При этом с учетом беспрецедентных темпов урбанизации к 2030 году из оборота выйдут до 3 млн га высококачественных земель сельскохозяйственного назначения, считает эксперт McKinsey. Это примерно 2% общей площади культивируемых в настоящее время земель.

**ПРОБИЛ ЧАС** Все эти проблемы крайне важны для России, поскольку страна имеет огромный потенциал по земельным ресурсам и может сыграть существенную роль в поставках продовольствия на азиатские рынки. Однако пока Россия не играет существенной роли на глобальном рынке продовольствия.

На ряде продовольственных рынков Россия — заметный игрок в мировом масштабе — однако с точки зрения не столько поставок, сколько закупок продукции. И активно влиять на рынки, за редким исключением не в состоянии, считает Владимир Сальников из Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования.

«Как достаточно крупный экспортер, мы значимо присутствуем на весьма ограниченном числе крупных рынков. Прежде

всего это зерновые (пшеница, ячмень), где на нас приходится 8 процентов мирового экспорта — \$4,2 млрд. Приблизительно так же сильны наши позиции по экспорту мороженой рыбы и чуть слабее — по подсолнечному маслу. Есть и другие рынки, где наши экспортеры ощутимо присутствуют, но сами такие рынки узкие, нишевые. Например, по семенам льна наш экспорт занимает 18 процентов от мирового — но это лишь \$118 млн», — рассказал эксперт. В основном российскую продукцию закупают Египет, Турция, Южная Корея и Китай.

Как отметил эксперт, в качестве покупателя Россия выступает кратно активнее. Частично это связано с климатическими особенностями: страна закупает седьмую часть всех торгуемых цитрусовых, 12% чая и около 5% кофе.

«Однако по большей части нашим производителям просто не хватает конкурентоспособности. Так, от всего мирового объема мы закупаем 17 процентов (\$2,2 млрд) импорта мороженого мяса крупного рогатого скота, 16 процентов картофеля (\$730 млн), 14 процентов яблок и груш, а также косточковых плодов (\$1,9 млрд), 10 процентов огурцов, морко-

ви, капусты и свеклы (\$570 млн)», — сообщил господин Сальников.

Поэтому сейчас основная задача для России — насытить собственной продукцией внутренний рынок там, где это возможно. По сравнению с наращиванием экспорта это более простая задача, считает он.

**АГРЕССИВНАЯ ПОЛИТИКА ГМП** Еще одной тенденцией на современном рынке продовольствия стало изменение структуры производства сельскохозяйственной продукции. На сегодняшний день она разделилась на три типа товаров: традиционные, органические и генетически модифицированные.

По данным участников рынка, традиционные товары занимают до 90% от общего объема продовольствия на российском рынке. Доля продуктов с измененной генной структурой (ГМП) составляет около 1%.

Агрессивную политику продвижения ГМП на мировые рынки ведут такие сельскохозяйственные гиганты, как США, Бразилия, Канада и Китай. Эти страны активно призывают к снижению числа нетарифных мер регулирования мирового

продовольственного рынка. В свою очередь, поступление на рынок товаров с измененной генной структурой на мировой продовольственный рынок нередко ведет к конфликту интересов и острым противоречиям между объектами мировой продовольственной системы.

По словам директора Общественной ассоциации генетической безопасности (ОАГБ) Елены Шаройкиной, страны ЕС применяют все законодательные возможности в рамках ВТО для того, чтобы ограничить ввоз ГМП и высевание ГМ-семян.

«С каждым годом в Европе все больше территорий объявляют себя зонами, свободными от ГМО. Это означает запрет на высевание трансгенных семян и обязательную маркировку продуктов, содержащих ГМО», — говорит госпожа Шаройкина.

Для ограничения импорта ГМП европейские страны вводят жесткие санитарные и фитосанитарные нормы. По оценкам экспертов, ежегодные потери американских экспортеров из-за ужесточения норм составляют несколько сотен миллионов долларов, что привело к новому витку «торговых войн» на продовольственных рынках. → 98



В БУДУЩИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА БУДЕТ УСУГУБЛЯТЬСЯ ВЗРЫВНЫМ РОСТОМ СРЕДНЕГО КЛАССА

95 → «Самыми сильными считаются кафедрой СПбГУ, МБИ (Международный банковский институт) и СПбГУЭФ (Финэк и Инжекон). Выпускникам именно этих вузов зачастую отдают предпочтение работодатели, принимая их на должность „Специалист кредитного анализа“, — рассказывают специалисты HeadHunter.

«Мы понимаем, что знания, полученные в вузе, зачастую не коррелируют с объективной бизнес-реальностью, а также с реальными возможностями и потребностями банковской организации, поэтому в первую очередь мы делаем оценку уровня развития компетенций, особенностей мотивации, личных качеств соискателя», — делится опытом Александр Коньшков.

«К сожалению, в подавляющем большинстве случаев выпускников вузов необходимо обучать профессиональным навыкам. Скажем, та же „Банковская школа“ при ЦБ РФ дает нам на порядок более подготовленных специалистов, чем петербургские вузы. Исключение здесь, пожалуй, составляют лишь студенты, которые во время своего обучения проходили у нас практику и мотивированы на дальнейшее развитие», — соглашается с коллегой в пресс-службе ВТБ24 по СЗФО.

Елена Герцева считает, что существует проблема низкого уровня мотивации кандидатов на трудоустройство. «Кроме того, мы сталкиваемся с завышенными зарплатными ожиданиями соискателей, сформированными скорее на основании ежемесячных расходов, нежели на основании уровня квалификации и опыта», — говорит госпожа Герцева.

**НАСТАВИТЬ НА ПУТЬ ИСТИННЫЙ** Выращивать специалистов «под себя» банкам помогает система наставничества. А закрывать средние и высшие менеджерские позиции за счет роста сотрудников позволяют программы развития кадрового потенциала, успешно внедренные в некоторых банках, добавляет в HeadHunter.

«В банке, как и во всей группе Societe Generale, такому инструменту, как наставничество, придают большое значение. Суть программы заключается в том, что за каждым новым сотрудником на рабочем месте закрепляется наставник, который сопровождает новичка в процессе



АЛЕКСАНДР ТЕЧЕНСКИЙ

**НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ПРИМЕРНО 15 ВУЗОВ ПЕТЕРБУРГА ГОТОВЯТ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ, РАБОДАТЕЛИ ЗАЯВЛЯЮТ, ЧТО УРОВЕНЬ ПОДГОТОВКИ ВЫПУСКНИКОВ НЕДОСТАТОЧЕН ДЛЯ РАБОТЫ, И БАНКИ ВЫНУЖДЕНЫ ЗАНИМАТЬСЯ ВЫРАЩИВАНИЕМ КАДРОВ САМОСТОЯТЕЛЬНО**

его адаптации и освоения на практике тех знаний и навыков, которые он получил в учебных центрах банка в ходе базового обучения после приема на работу. Наставниками являются опытные и мотивированные для данной функции сотрудники из числа профильных специалистов», — рассказывает Илья Злуницын.

В Абсолют-банке также стремятся «выращивать» сотрудников «под себя». В банке есть система наставничества и система внутреннего преподавания. «Для нового специалиста составляется „План ввода в должность“, в котором прописываются цели и задачи испытательного срока. Первые две недели работы сотрудник обу-

чается у внутреннего преподавателя всем особенностям работы, программному обеспечению, — говорит Андрей Рублев. — Мы также стараемся переводить на новые интересные позиции лучших сотрудников, тем самым создавая благоприятный климат для развития и подчеркивая то, что все успехи и усилия в работе не проходят незамеченными».

Эксперты уверены, что «свежая кровь» иногда просто необходима для улучшения работы направления или для старта нового проекта, запуска нового продукта. «В таком случае мы приглашаем готового специалиста с успешным опытом в данном направлении», — добавляет господин Рублев.

Росбанк практикует вертикальную и кросс-функциональную ротацию кадров, поэтому каждый сотрудник имеет все шансы на качественный профессиональный рост. В том числе, в Росбанке успешно работает программа ротации кадров в сети банка по всей России.

### УДЕРЖАТЬ С ПОМОЩЬЮ «ПРЯНИКА»

Невысокие требования на линейные позиции банков чаще всего привлекают молодежь и студентов, однако значительная доля таких работников задерживается на одном месте не больше нескольких месяцев. Из-за текучести линейного персонала, работающего во фронт-офисах, проблема удержания кадров является одной из наиболее насущных для банковской отрасли.

Не имея возможности существенно повысить уровень зарплат, работодатели вынуждены бороться за специалистов другими способами — разрабатывать схемы карьерного роста, работать над корпоративной культурой, HR-брендом компании, расширять социальный пакет, разрабатывать гибкие схемы премирования и предусматривать для сотрудников возможность влиять на свои финансовые результаты, рассказывают в пресс-службе HeadHunter по Санкт-Петербургу.

Банки работают над удержанием сотрудников и предлагают расширенный социальный пакет, материальную мотивацию, обучение и повышение квалификации сотрудников. Также хорошим средством для удержания сотрудников является зачисление их в кадровый резерв. ■

97 → Тем не менее площадь посевных площадей, занятых ГМ-культурами, с каждым годом только увеличивается, сетует эксперт. Так, на сегодняшний день, совокупная площадь таких площадей превысила 1 млрд га. Ежегодно эта цифра увеличивается на 10%.

Главными лобби продвижения на рынок ГМ-культур становятся транснациональные корпорации. Крупнейшие мировые компании представляют на рынке интересы фирм, оперирующих в области аграрных биотехнологий, а также пытаются повысить доверие потребителей к товарам новых типов. По данным ОАГБ, патенты на более чем 90% всех генетически модифицированных семян в мире принадлежат трем корпорациям: Monsanto (США), Syngenta (Швейцария) и Bayer CropScience (Германия). Главная компания-лоббист в мире — это Monsanto. На ее долю приходится больше всего разработок и производств ГМ-линий и трансгенных семян.

В секторе органической продукции тоже есть свои сложности. Автономная система производства и сбыта органических продуктов рано или поздно приведет к росту цен в этом сегменте и, как следствие, к элитарности данного вида товаров, уверен генеральный директор АНО «Центр стратегических оценок и прогнозов» Сергей Гриняев.

«Все отчетливее будет формироваться рынок элитных продуктов. В их число войдет традиционная продукция, выращенная на земле по традиционной технологии без использования химикатов и генетической инженерии. Это будет очень дорогой сегмент рынка — класса люкс, и доступ на него будет ограничен. Уже сегодня на мировой карте просматриваются некоторые элементы формирования этого сегмента», — говорит эксперт. По его словам, автономным природным оазисом для сохранения первозданного сельского хозяйства может стать Новая Зеландия, которая уже имеет действующую стратегию биологической безопас-

ности, жестко ограничивающую любые действия по генной модификации продуктов питания.

Для решения проблем продовольственной безопасности нужно повышать урожайности крупных и мелких фермерских хозяйств, снижать потери зерна после сбора урожая и разработать меры по повышению эффективности транспортировки продовольствия, считают эксперты. Помимо этого, Россия в ближайшие годы собирается наращивать производство сельхозпродукции, в том числе и за счет ввода новых пахотных участков.

**ПОТЕНЦИАЛ ВЫСОК** Как сообщил ВГ директор департамента регулирования агропродовольственного рынка, рыболовства, пищевой и перерабатывающей промышленности Минсельхоза Михаил Орлов, индекс производства продукции сельского хозяйства к 2020 году должен составить 120,8% по отношению к 2012 году. Индекс производства продуктов питания к этому же периоду должен возрасти до 135%.

«Инвестиционный потенциал отрасли, несмотря на влияние негативных факторов последних лет (неблагоприятные погодные условия, мировая экономическая ситуация), остается достаточно высоким. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в 2020 году к 2012 году — 142 процента», — рассказал господин Орлов.

По данным Росстата, в 2012 году инвестиции в основной капитал организаций в сельское хозяйство составили 473,4 млрд рублей, это на 24,6% выше, чем в 2011 году.

На общемировом уровне одной из главных задач для решения проблем продовольственной безопасности является создание единой системы обмена информацией об урожайности, запасах продовольствия и ценах на продукты питания.

В целом эксперты полагают, что Россия может выиграть от своих инициатив и занять достойную позицию на мировом рынке продовольствия. Остается только эти инициативы реализовать. ■

# RANGE ROVER SPORT СПЕЦИАЛЬНЫЕ СЕРИИ RED И BLACK\*\*



ABOVE AND BEYOND\*



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

**Запишитесь на тест-драйв!**

**АВТОБИОГРАФИЯ**

Пулковское ш, 36  
(812) 740-10-00

\* За гранью обыденного. \*\* Красный и Черный.

8-800-200-80-81 – горячая линия Land Rover. Звонок бесплатный.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ  
ТАЛИОН ИМПЕРИАЛ ОТЕЛЬ  
НЕВСКИЙ ПР-Т, Д. 15  
+7 812 458 87 88

БЦ "СИТИ ЦЕНТР"  
ПЕТРОГРАДСКАЯ НАБЕРЕЖНАЯ, 18А  
+7 812 332 01 61



NOTHING WILL EVER  
FEEL THE SAME \*

БЕЗУПРЕЧНАЯ ЧЕТКОСТЬ ЭКРАНА ИЗ САПФИРОВОГО СТЕКЛА, ПРОЧНОСТЬ И  
ЛЕГКОСТЬ ТИТАНОВОГО КОРПУСА, ГАРМОНИЯ СИМФОНИЧЕСКОГО ЗВУЧАНИЯ —  
ВСЕ ЭТО ВМЕСТЕ С УНИКАЛЬНЫМИ ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫМИ УСЛУГАМИ VERTU.

УВИДЕТЬ | ПРИКОСНУТЬСЯ | УСЛЫШАТЬ | НОВЫЙ VERTU T1

СОБРАН ВРУЧНУЮ В АНГЛИИ. НА БАЗЕ ANDROID™

\* ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМЫ. РЕВОЛЮЦИЯ ОЩУЩЕНИЙ.