«Российский бизнес не самый закрытый»

— экспертное мнение —

Элементы западной бизнес-культуры приходят в Россию. Например, растет востребованность информационных услуг, таких как предоставление справок о рынке, конкурентах и партнерах. Генеральный директор информационного агентства Credinform НАТАЛЬЯ ВОРОЖЕЕВА в интервью с корреспондентом „Ъ“ КРИСТИНОЙ НАУМОВОЙ рассуждала о способах снижения рисков при переговорах, особенностях менталитета российских бизнесменов, а также об инвестиционном климате в стране.

ЕВГЕНИЙ АСМОЛОВ

— Наталья Викторовна, расскажите об основных направлениях деятельности компании.

— Компания Credinform была основана в 1994 году, ее основные направления деятельности — подготовка бизнес-справок и аналитических обзоров. Это традиционные услуги, которые предоставляют информационные агентства во всем мире.

— Какие информационные услуги вы сегодня предлагаете клиентам?

— Мы разработали информационно-аналитическую систему «Глобас-i», которая представляет собой базу данных по компаниям, предназначенную для комплексной информационной поддержки бизнеса и создания аналитических отчетов. Система содержит актуальные сведения обо всех юридических лицах России, включая информацию о руководстве и учредителях, аффилированных организациях, ее бухгалтерский баланс, арбитражные дела, торговые марки, кредитную оценку компании, рекомендации аналитиков. Сервисы системы помогают изучить бизнес-окружение и заказать мониторинг изменений, провести исследование конкурентной среды, анализ одной или группы организаций по нескольким параметрам, установить связи между организациями, сравнить их друг с другом.

Кроме того, по запросам клиентов мы готовим аналитические справки по отраслям промышленности, группам компаний. Такие справки позволяют разобраться в структуре и отношениях внутри любых корпораций, холдингов и объединений. С их помощью можно проследить связи между участниками группы и оценить риск дальнейшего сотрудничества. В справку входит заключение экспертов о положении объекта исследования на рынке, его финансовой устойчивости, степени информационной прозрачности, а также рекомендации о перспективах сотрудничества как с группой в целом, так и с отдельными компаниями, входящими в нее.

Также в портфеле наших услуг расчет индекса платежеспособности. Он представляет собой всего три цифры и шкалу, которые вместе показывают уровень платежеспособности потенциального партнера. Эта независимая оценка кредитоспособности и финансовой устойчивости разработана нашими специалистами в соответствии с мировыми стандартами и с учетом специфики российской экономики.

— Когда у компании возникает потребность в получении такой информации?

— Достоверная и актуальная информация нужна всегда. Как правило, клиенты заказывают справки, если планируют выйти на новый рынок. В этом случае требуются как обобщенные сведения о рынке, так и подробная информация о деятельности потенциальных конкурентов. Кроме того, потребность в информации возникает, например, если компания планирует начать сотрудничество с новым партнером или контрагентом. Чтобы снизить риск мошеннических схем, необходимо проверять информацию о компании, с которой планируется сотрудничество.

— На что нужно обращать внимание перед заключением сделки, чтобы не столкнуться с проблемами?

— Необходимо убедиться, что компания официально зарегистрирована, имеются все необходимые лицензии и сертификаты для ее деятельности, предприятие располагает необходимыми производственными мощностями. Нелишним будет проверить и платежную дисциплину своего заказчика: как часто ваш контрагент выступает ответчиком по делам в арбитражных судах, связанных с задержкой оплаты выполненной работы. Если фирма отказывается предоставить вам какие-либо гарантии оплаты, отсутствуют рекомендации от уже состоявшихся партнеров или информации в открытых источниках относительно этой компании нет вообще, стоит задуматься о целесообразности заключения договора с таким партнером.

— В поле вашего зрения только российские компании?

— Мы оказываем информационные услуги по всему миру. Помимо справок на российские компании, мы предлагаем информацию также по зарубежным фирмам, работаем с иностранными партнерами. Один из наших крупнейших партнеров — бельгийская компания «Бюро ван Дейк Электроник Паблишинг» (Bureau van Dijk Electronic Publishing), которой мы поставляем информацию для совместных продуктов: база данных Ruslana сочетает в себе исчерпывающую информацию о российских, украинских и казахстанских компаниях; Amadeus содержит информацию о 20 млн европейских государственных и частных компаний; Oriana — сведения о 10 млн компаний Азиатско-Тихоокеанского региона и, наконец, Orbis — глобальная база данных по компаниям всего мира, объединяющая в себе информацию о более 90 млн компаний из 100 источников. Мы также поддерживаем партнерские отношения с компаниями Suomen Asiakastieto, Burgel Wirtschaftsinformationen, ITPA, TCMGroup, некоторые из них обладают разветвленной сетью представительств по европейским странам, другие — по всему миру. Среди наших крупных российских клиентов холдинги сырьевой, машиностроительной, торговой отраслей, банки и страховые компании.

— Как вы оцениваете степень открытости российского бизнеса?

— В своей работе мы используем открытые источники информации, но никогда не игнорируем готовность компаний рассказать о себе. Впрочем, зачастую компании очень закрыты и в лучшем случае соглашаются актуализировать контактную информацию. В остальном мы пользуемся открытыми источниками — данными Росстата, ФНС, ФАС, ФСФР, официальными сайтами компаний. Но в России не самый закрытый бизнес. Есть страны, в которых компании вообще не готовы раскрывать свою отчетность. Например, это страны СНГ. В России, в свою очередь, есть около 600 тыс. компаний, которые предоставляют свои балансы в Росстат. Еще более 20 тыс. компаний сдают квартальную отчетность. Сегодня предприниматели все более ответственно подходят к выбору партнеров и к совершению сделок. Отмечу, что существуют различия в восприятии информации российскими и зарубежными компаниями. Российские клиенты обращают внимание на полноту и объем информации, вникают в нюансы, зная российские бизнес-реалии. Они хотят видеть в справке как можно больше информации. Им интересно все, что может даже косвенно характеризовать компанию. Они хотят иметь в распоряжении максимум данных, которые в дальнейшем послужат предметом самостоятельного анализа. Если говорить об иностранных клиентах, то для них на первый план выходит общая характеристика деятельности компании, выраженная в комплексной оценке — индексе платежеспособности или скоринге.

— Можно ли говорить о том, что в России растет востребованность информационных услуг, потому что сами условия ведения бизнеса здесь непростые?

— Да, условия непростые. Однако не следует утверждать, что это напрямую влияет на востребованность или невостребованность информационных услуг. Например, в Западной Европе или Северной Америке, где созданы более комфортные условия для коммерсантов, информационное обеспечение бизнеса, как я уже сказала, — элемент бизнес-культуры. В западных странах подобные услуги широко востребованы в силу сложившегося исторического опыта и сознательности предпринимателей. В России с услугами по предоставлению информации о компаниях знакомы не все. Но со временем ситуация будет меняться. В услугах нашей компании в России бизнес заинтересован, потому что он стремится к развитию. Наша задача — содействовать ему, создав ежедневно необходимый, удобный информационный сервис.

— В прошлом году приток иностранных инвестиций в Россию сократился. Это произошло по объективным причинам?

— Да, итоговое значение по всем видам инвестиций показало снижение, но если рассматривать виды инвестиций отдельно, то следует заметить, что, по данным Федеральной службы государственной статистики, в 2012 году приток прямых и портфельных иностранных инвестиций в Россию увеличился. В части прямых инвестиций из-за рубежа — на 1,4%, портфельных инвестиций поступило больше на 125,4%, снижение показали только прочие инвестиции — на 21,8%. К прочим инвестициям относят торговые 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, где в структуре общих вложений преобладают прямые и портфельные инвестиции. Благоприятное отношение к данным двум видам инвестиций определяется тем, что здесь объединяются риски инвестора и производителя — как правило, это приобретение контрольного пакета акций предприятия, либо его поглощение, либо создание новой организации, и осуществляются они не на условиях платности, возвратности и срочности. Считается, что наиболее важными для экономики страны являются именно прямые иностранные инвестиции. Их объем очень различается по странам и зависит от множества факторов, таких как политическая стабильность, инвестиционный климат, политика правительства в области международной торговли и обменного курса.

Среди общих причин снижения объема инвестиций можно назвать изменение делового климата в мире и дефицит финансов. Снижение инвестиций и значительный отток капитала объясняются и 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. Также стоит обратить внимание на некоторые законодательные инициативы, направленные на поддержку отечественных предприятий, но ограничивающие возможности иностранцев. В частности, в 2011 году вышел указ президента, ограничивающий право иностранных компаний на владение земельными участками. В области закупки товаров сегодня отдается приоритет российским компаниям. Иностранным организациям предлагается вообще ограничить доступ к государственным закупкам. Много недовольства вызывает принятый в 2012 году закон, обязывающий стратегически важные российские предприятия передавать зарубежным органам и ведомствам запрошенные ими документы только с согласия властей РФ.

— Стоит ли ждать в ближайшее время положительных изменений?

— Некоторые положительные тенденции уже наметились. Например, 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 недропользований. Положительные сдвиги в привлечении западных инвесторов 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 для инвесторов.

Исторически сложилось

— девелопмент —

В Петербурге девелоперы, эксперты и представители Смольного обсудили возможные способы сохранения исторического центра. Участники круглого стола, организованного ИД «Коммерсантъ», сошлись во мнении, что центр Петербурга невозможно развивать без инвесторов. При этом для девелоперов сегодня не созданы условия и не определены правила игры. Инвесторы воспринимают проекты в историческом центре Петербурга зачастую только как имиджевые, без коммерческой составляющей.

Заместитель директора Государственного музея истории Санкт-Петербурга Юлия Демиденко отметила, что в Петербурге традиционно охраняются и реставрируются фасады и периметры застройки. Система охраны несовершенна, констатирует эксперт. «Любой человек, проходящий по улицам исторического центра, может заметить выбивающиеся из концепции оформления фасадов оконные переплеты, балконы или другие детали. Кроме того, сегодня практически не сохраняется историческая окраска старых зданий, которую необходимо соблюдать. В новых зданиях, которые возводятся в историческом центре, также следовало бы использовать цвета старого Петербурга», — говорит госпожа Демиденко.

По ее словам, необходимо расширять список охраняемых элементов. Интерес, в частности, представляют планировочные решения некоторых квартир начала XX века, технологии и материалы, применяемые при строительстве, промышленные объекты, дома 1960–70-х годов как образцы типовой застройки этого периода. Кроме того, охраны также требуют мосты, набережные, мощение улиц, которые, казалось бы, не имеют прямого отношения к архитектуре.

Определить вектор

Сегодня неясны векторы развития города. Более того, чиновники не провели взвешенный анализ того, чем Петербург обладает. Председатель комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга Анатолий Котов отметил, что такая работа городом уже ведется. «В течение 2013 года мы хотим определить планы на ближайшие 15–20 лет. В этом году мы такую работу проведем», — уверен господин Котов. Он напомнил, что в конце прошлого года была подписана программа сохранения исторического центра. Пилотными территориями, на которых городские власти хотят отработать технологию реновации исторического центра, стали кварталы «Конюшенная» и «Северная Коломна — Новая Голландия». По словам господина Котова, сейчас город проводит техническую оценку зданий этих кварталов. «Износ в историческом центре находится на грани. Как только мы отработаем технологию на двух территориях, мы проведем работу во всем историческом центре. Он должен стать привлекательным, удобным для жизни», — сказал чиновник.

Центральные функции

Эксперты подчеркивают, что необходимо не только сохранять наследие, но и продолжать развитие города в соответствии с традициями. Прогрессирующей болезнью всех городов-миллионников является то, что в центре сосредоточена большая часть рабочих мест. «Колоссальное количество жилья строится на окраинах. Все люди, живущие в этих кварталах, едут на работу в центр. Важно не потерять жилую функцию центра, в противном случае там появится четыре четверти рабочих мест, и никаких дорог, никакого транспорта не хватит», — полагает председатель комитета по градостроительству и архитектуре Олег Рыбин. На окраинах, по его словам, нужно крайне взвешенно принимать решение о строительстве жилья. «У нас что, кроме жилья, строить нечего в городе? Во многих районах есть реальный дефицит, например, объектов социального значения. А это рабочие места, которые позволят перераспределить трафик», — рассуждает господин Рыбин.

Управляющий директор — вице-президент банка ВТБ Александр Ольховский отметил, что немаловажным вопросом сегодня является развитие промзон, которые неразрывно связаны с историческим центром как в части промышленных объектов, находящихся в границах исторического центра, так и в части стратегии полицентризма. «Промзоны „серого пояса“ могут сыграть важную, а может быть, и решающую роль для этой модели, предоставив земельный ресурс для выноса части общественных функций из исторического центра», — говорит господин Ольховский.

Руководитель проекта «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова полагает, что ценность исторического центра города и всего, что находится на его территории, настолько высока, что «невозможно искусственно создать еще какой-то центр».

При этом она отмечает, что исторические ценности, как бы они ни были велики, вторичны по сравнению с комфортом человека. «Человеку стало очень неудобно жить в центре города. Этим отчасти продиктованы вандальные настроения. Невозможно, не гуманизируя среду, изменить сознание людей. Когда мы говорим о векторе развития, надо понимать, что город должен быть наполнен жизнью и наряду с чисто демонстративным компонентом должны быть магазины, скверы, инфраструктура», — рассуждает госпожа Денисова.

Генеральный директор Megapolis Property Management Андрей Иванов отмечает, что в момент строительства многие здания в исторической части города были наделены определенными функциями, но со временем они органичным образом изменились. «Чтобы заниматься восстановлением центра, необходимо сначала оценить, насколько первоначальные задачи каждого здания соответствуют его нынешним задачам. В зависимости от этого нужно решать, производить ли там реставрацию, восстанавливать за счет городского бюджета и организовывать музей, или перепрофилировать объекты с сохранением внешнего вида. Такая концепция может распространяться и на промзоны», — считает господин Иванов.

С частной помощью

Эксперты признают, что без частных инвестиций, только лишь на средства городского бюджета, исторический центр сохранять и развивать невозможно. Впрочем, девелоперам сегодня зачастую просто с экономической точки зрения неинтересны проекты в центре. По оценкам Андрея Иванова, редевелопмент исторического центра Петербурга идет столь невысокими темпами, потому что инвесторы неохотно вкладываются в здания, имеющие историческую ценность. «Это дорого и требует многочисленных согласований. Следовательно, окупаемость зданий затягивается на 8–10 лет и выше. При этом инвесторы хотят получить быструю отдачу от своих вложений, что тоже понятно: высокие процентные ставки по кредитам (на уровне 15 процентов годовых) и инфляция (8–12 процентов в год) не позволяют делать вложения на более длительный период времени», — рассуждает господин Иванов. Он полагает, что гибкая система льгот для инвесторов в исторические здания помогла бы существенно улучшить их состояние. Это могут быть налоговые льготы, снижение арендной ставки, бюджетные программы софинансирования.

Александр Ольховский констатирует, что привлекательность для работы в историческом центре крайне низкая, поскольку отсутствует четкая система ограничений, что резко увеличивает неопределенность, а неопределенность создает неприемлемые риски. «На сегодня риски столь высоки, что девелоперы будут отказываться от проектов в зонах охраны, но допускать этого нельзя, поскольку бюджет вряд ли справится с миллиардными реконструкциями, необходимыми для поддержания объектов в историческом центре в адекватном европейскому городу состоянии», — рассуждает господин Ольховский. Он отмечает, что городские общественные пространства, объемные планировочные решения Петербурга должны быть сохранены в зонах регулирования застройки. Однако в концепции города-музея вряд ли необходимо сохранять сомнительные объекты второстепенной застройки, не находящиеся под охраной КГИОП. «Возможно, замена такого рода объектов на здания современных мастеров с учетом сохранения высотности зданий могла бы решить проблему износа исторического центра. Однако делать это надо тонко и органично для городской среды», — говорит господин Ольховский. Юлия Демиденко, в свою очередь, напоминает, что город — это не только памятники, но и рядовая застройка, перспективы, определенная структура, взаимосвязь зданий.

Советник юридической фирмы Borenius Майя Петрова полагает, что девелоперы сегодня находятся в ситуации отсутствия правового регулирования. «Программа сохранения исторического центра принята, а законов, которые бы обеспечивали ее функционирование, нет. Все девелоперы сегодня понимают, что проекты в центре необходимы только для имиджа. Чтобы у инвесторов был стимул развивать проекты в центре, нужны понятные правила игры и привлекательная коммерческая составляющая», — рассуждает госпожа Петрова.

Юлия Демиденко полагает, что поощрять необходимо не только инвесторов, но и архитекторов, домовладельцев, заказчиков строительства, иными словами, всех, кто способствует сохранению исторического облика города. Система стимулов может быть разной. Например, арендаторы жилых и нежилых помещений могут получать льготы по арендной плате. Владельцы жилой и нежилой недвижимости — скидки при оплате коммунальных услуг или налогов.

Заместитель генерального директора Фонда имущества Санкт-Петербурга Евгений Рязанцев отметил, что в нем борются противоречивые чувства. С одной стороны, как у представителя фонда, есть готовность продать принадлежащее государству недвижимое имущество, находящееся в неудовлетворительном состоянии. С другой стороны, необходимо оставить будущим поколениям историческое наследие, созданное за предыдущие столетия. При этом у города, к сожалению, часто не хватает сил и средств на достойное содержание памятников и всего своего имущества. Мысль о передаче объектов частным компаниям в собственность, доверительное управление, иное длительное пользование почему-то пугает чиновников. «Необходимо оперативно выполнить инвентаризацию и оценку городской недвижимости, чтобы определить, какие объекты нужны городу и на содержание которых у него хватит сил. Остальные здания и помещения следует реализовать, в том числе, передавая в долгосрочную аренду с жесткими обязательствами по сохранению объектов охраны, как это успешно делается в странах Европы», — предлагает господин Рязанцев.

Кристина Наумова