

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

**ЦЕНТРОБАНК ЗАЯВЛЯЕТ
О НЕОБХОДИМОСТИ
ПРИТОРМОЗИТЬ РОСТ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ / 20
НОБЕЛЕВСКИЙ ЛАУРЕАТ
ТОМАС САРДЖЕНТ РАССУЖДАЕТ
О КРИЗИСЕ В ЕВРОЗОНЕ / 23
ИЗ ДЕСЯТИ РОССИЙСКИХ
СТАРТАПОВ ВЫЖИВАЕТ
ТОЛЬКО ОДИН / 27**

Понедельник, 14 октября 2013 №187/П
(№5218 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО Банк ВТБ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



Первый СПб ПМУ им. акад. И. П. Павлова
наша специализация — проктологизм — уст
всех о возможных проктологических

Реклама

Реклама



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ДЕТЕЙ НАКАЖУТ ЗА ГРЕХИ ОТЦОВ

В Госдуму внесен законопроект, который разрешает принимать в детские сады и школы детей только тех иностранных граждан, которые смогут подтвердить статус налогового резидента в РФ в течение всего срока своего пребывания в стране. Как передает РИА Новости, разработчик законопроекта предлагает установить, что мигрантам при приеме их детей в дошкольные и школьные образовательные учреждения, помимо стандартного пакета документов, будет необходимо представить документ из ФНС, подтверждающий статус налогового резидента РФ в течение всего срока пребывания на территории страны.

По сути, сейчас предлагается добровольно отказаться от ассимиляции детей мигрантов. Отказаться от труда мигрантов в ближайшие годы в России не удастся. Просто в силу демографической ситуации в стране. Не удастся и отказаться от нелегальных сотрудников на стройках, заводах, магазинах и организациях сервиса — это уже обусловлено не проблемами демографии, а проблемами коррупции. Все, что остается чиновникам, — пытаться вести миграционную политику, которая если не предотвратит, то хотя бы как-то сгладит неизбежные межэтнические конфликты, вызванные притоком в страну большого числа представителей иных культур. Чтобы нивелировать последствия иммиграционной волны, необходимо более активно ассимилировать приезжих: не создавать гетто, образовывать детей мигрантов, приобщать их к ценностям жителей страны, в которой они оказались. В Европе это давно поняли — приезжих стараются селить в кварталы к местным жителям, чтобы носители чуждой культуры быстрее адаптировались в новой для себя среде, быстрее начинали ощущать себя «своими» на этой территории.

Но российские депутаты идут «особым путем» и предлагают наказывать детей за грехи отцов. Если будет принят такой закон, не только первое поколение мигрантов будет жить в своем закрытом мире даже после переезда в Москву, Петербург и другие российские города, по-русски могут не научиться говорить и их дети. И тогда, помимо недалеких депутатских инициатив и недостаточного хорошего сбора налогов, российское государство рискует получить по-настоящему серьезную проблему.

ГАЗОВЫЙ ПИЛОТ

ДОЧЕРНЯЯ СТРУКТУРА «ГАЗПРОМА» В БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА ИНВЕСТИРУЕТ 13 МЛРД РУБЛЕЙ В СОЗДАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА В ДЕСЯТИ РЕГИОНАХ РОССИИ. В ТОМ ЧИСЛЕ, В ЛЕНОБЛАСТИ ПЛАНИРУЕТСЯ ЧАСТИЧНЫЙ ПЕРЕВОД ТРАНСПОРТА И СПЕЦТЕХНИКИ НА ГАЗ. ДЛЯ ЭТОГО В ДВУХ РАЙОНАХ С ПОМОЩЬЮ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СУБСИДИЙ ЗАКУПАЮТ СООТВЕТСТВУЮЩИЙ ТРАНСПОРТ И ПОСТРОЯТ ДВА ЗАПРАВОЧНЫХ КОМПЛЕКСА.

КРИСТИНА НАУМОВА

Эксперты и участники рынка неоднозначно смотрят на перспективы перехода на газ. В любом случае идея приобретет масштаб не в ближайшее время, уверены они. Дочерняя структура ОАО «Газпром», «Газпром газомоторное топливо», в 2013–2014 годах инвестирует 13 млрд рублей в создание инфраструктуры для использования газомоторного топлива. Газомоторные заправочные комплексы будут построены в десяти регионах России, в том числе и в Ленинградской области. Соответствующее соглашение о сотрудничестве 4 сентября правительство Ленобласти подписало с ООО «Газпром газомоторное топливо».

ПЛОЩАДКА ДЛЯ ЭКСПЕРИМЕНТА

Документ предусматривает создание в Ленобласти парка техники, работающей на природном газе, а также строительство заправочных станций. Пилотными районами для воплощения этой идеи выбраны Гатчинский и Ломоносовский. Строительство заправочных комплексов ориентировочно планируется на Киевской трассе и на автомагистрали «Нарва». По планам региональных властей, уже через два года эти станции должны быть загружены не менее чем на 80%. В свою очередь, чтобы загрузить мощности газомоторных заправок, администрация Ленобласти будет закупать автобусы, грузовики, специальную и сельскохозяйственную технику на газомоторном топливе. Власти региона подали заявку в Минтранс на привлечение в 2013 году федеральных субсидий для закупки 100 автобусов, работающих на газомоторном топливе. Администрация рассчитывает, что субсидии покроют 80% закупок, а еще 20% профинансируют муниципальные образования.

Первые закупки автобусов на газе с привлечением 10 млн рублей из федерального бюджета уже состоялись: три автобуса появились в Бокситогорском районе и один — в Волховском. Что касается техники, работающей на газомоторном топливе, то ее поставки будут осуществляться по лизинговой схеме. Власти Ленобласти договорились с Минтрансом и Рослизингом о нулевой лизинговой ставке.

Власти Ленобласти уверена, что реализация программы по развитию газомоторной инфраструктуры в регионе позволит снизить бюджетные затраты на транспорт и жилищно-коммунальное хозяйство. Сегодня, по словам губернатора региона Александра Дрозденко, в Гатчине ежегодно тратится до 700 млн рублей на обеспечение транспортных перевозок, а в сельском хозяйстве Ленобласти еже-



ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ГАЗ АВТОТРАНСПОРТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ПОВЫШАЮТ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ НА 15%

годно уходит около 1 млрд рублей на топливо. Сэкономленные средства будут направлены на снижение тарифов на пассажирские перевозки, содержание дорог и фонда ЖКХ, отмечают в региональном правительстве.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ВОПРОС

На данный момент в Петербурге работает две газомоторные автозаправочные станции, под Выборгом и на Пулковском шоссе, но их количества будет явно недостаточно при переводе 50% городского автотранспорта на газ, говорит содиректор аналитического отдела «Инвесткафе» Григорий Бирг. Для оптимальной работы, по его оценкам, необходимо открыть еще три АЗС, реализующие метан: в Сестрорецке, Тосно и Тихвине. Стоимость строительства одной автомобильной газонаполнительной компрессорной станции (АГНКС) составляет от \$50–70 тыс. до \$150 тыс. Это весьма высокие затраты, поэтому «Газпрому» необходимо открывать многотопливный автозаправочный комплекс, полагает господин Бирг.

Генеральный директор ООО «Гефестрой-11» Галина Коробко отмечает, что стоимость строительства АГНКС зависит от ее производительности, количества за-

правочных колонок, существующих электрических и газовых сетей и еще многих факторов, таких как наличие автосервиса, мойки машин, гостиницы. «Сегодня существует множество типоразмеров компрессоров и компрессорных станций, и практически любое транспортное предприятие может подобрать подходящую по производительности заправочную станцию, обеспечив себя дополнительной экономической выгодой. От количества машин в парке это не зависит. Сейчас мы ведем переговоры как с ОАО «Газпром», так и с другими компаниями о строительстве новых АГНКС. До конца года мы планируем продать 20 компрессорных станций», — рассказывает госпожа Коробко.

«ПОДНЕВОЛЬНЫЙ» ТРАНСПОРТ

Григорий Бирг отмечает, что при переходе на газ автотранспортные предприятия повышают рентабельность на 15%, то есть за пять лет эксплуатации транспорта на газе километр пробега обходится в 4,5 рубля, на дизельном топливе — в 6 рублей. В Петербурге, по оценкам господина Бирга, количество автомобилей на газе составляет 200–250 единиц, в Ленобласти — 60–70 автомобилей, или 0,01% от общего количества. → 20



www.cds.spb.ru

Тел.: +7 (812) 320-12-00



РЕКЛАМА



ЖК «Новое Мурино»



ЖК «Кантеле»



ЖК «Северные высоты»



ЖК «Дюна»



ЖК «Муринский посад»

ГК «ЦДС» - одна из ведущих компаний строительного рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области

Приобретение квартир осуществляется посредством вступления в ЖК и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖК в отделах реализации. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте cds.spb.ru

18 → «Практически весь транспорт, который в рамках программы будет переводиться на газ, — „подневольный“, то есть особого выбора у компаний, его эксплуатирующих, нет. Впрочем, не исключено, что если реализация проекта пойдет не так, как задумывалось и запланированные показатели не будут достигнуты, то власти области приостановят проект или даже отменят его целиком или частично», — рассуждает ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов.

Эксперт констатирует, что разговоры о том, что газ скоро вытеснит бензин в качестве моторного топлива, длятся не одно десятилетие как в мире, так и в России. Однако до сих пор газ остается нишевым продуктом, и количество автомобилей в России, использующих его в качестве топлива, в лучшем случае составляет 5–10% от общего количества автомобилей в России с учетом коммерческого транспорта, констатирует господин Баранов. «Пока в стране недостаточно развита инфраструктура АГНКС, вряд ли стоит ожидать массового перехода на газовое топливо. Даже если соответствующая инфраструктура будет развиваться, у владельцев автомобилей все равно остается некое предубеждение против газа, как из-за его взрывоопасности, так и из-за ухудшения ряда характеристик автомобиля», — говорит эксперт. Дмитрий Баранов напоминает, что установка газобаллонного оборудования возможна не на любую машину,

а там, где это возможно, его установка уменьшает полезный объем автомобиля.

Риски перевода автотранспорта на газ заключаются и в высокой опасности для пассажиров в случае аварии или неисправности газовой системы автотранспорта, говорит господин Бирг.

Но есть и экономические аспекты данной проблемы, подчеркивает Дмитрий Баранов. В частности, в настоящее время у частных автовладельцев и бизнеса нет стимулов, чтобы переходить на газомоторное топливо. «Пока государство не будет проводить разъяснительную кампанию, объясняющую пользу газобаллонного оборудования, и экономически стимулировать его установку, а нефтяные и газовые компании не начнут создавать соответствующую инфраструктуру в масштабах всей страны, не стоит ожидать, что потребление газа в качестве моторного топлива у нас будет увеличиваться. Стоит помнить и о том, что цена на газ, как и цена на бензин и дизтопливо, постоянно растет, и экономия для водителя получается не столь очевидной», — говорит Дмитрий Баранов.

НЕОЧЕВИДНАЯ ВЫГОДА Господин Бирг полагает, что переход на газ выгоден только крупным компаниям с большим автотранспортом.

Генеральный директор компании «Ивеко Россия» Альфредо Дэррико полагает, что в перспективе газовые маршрутные такси способны принести реальную эко-

номиию не только транспортным предприятиям, но и пассажирам: расход метана сопоставим с расходом дизельного топлива (около 15 куб. м против 15 л на 100 км пути), однако его стоимость примерно в три раза меньше. «Это означает, что добросовестные предприятия ввиду сокращения издержек смогут снизить стоимость проезда. Кроме того, несмотря на пока еще недостаточно развитую сеть АГНКС, газовые фургоны Daily можно с успехом эксплуатировать даже в междугородних направлениях. Запас хода на полной заправке метаном составляет около 400 км, а в случае полного опустошения газовых баллонов дотянуть до ближайшей станции поможет дополнительный бензиновый бак — он увеличивает дальность хода еще на 90 км», — говорит господин Дэррико.

В компании «ИВ-Сервис» (официальный дилер Iveco в Северо-Западном регионе) полагают, что транспорт на газомоторном топливе имеет перспективы и коммерческие компании заинтересованы в переводе транспорта на газ. Например, компания поставила 10 газовых фургонов Daily для магнитогорской транспортной компании «Курорт-транс», осуществляющей перевозку пассажиров, а также городские и загородные экскурсии. В ближайшее время «ИВ-Сервис» планирует реализовать еще одну партию из 10 среднетоннажных газовых шасси Eurocargo на юг России. В «ИВ-Сервис» полагают, что парк газовых машин в ближайшее время будет расти, поэтому

дилер планирует оснастить слесарный цех дополнительным оборудованием для осуществления ремонта автомобилей, работающих на альтернативном топливе.

Генеральный директор компании «Курорт-транс» Владимир Бленару тоже верит в будущее газовых автомобилей. «Пока на различных уровнях ведутся разговоры о необходимости газификации автотранспортных предприятий, мы на этих автомобилях уже ездим и экономим деньги простых потребителей. Что касается задержки развития сети АГНКС в России, то нас этот вопрос пока что не очень волнует. На наших маршрутах заправок хватает, а в перспективах мы планируем построить собственную АГНКС. Я считаю, что на сегодняшний день это вполне реальное и экономически выгодное решение для многих достаточно крупных транспортных предприятий, которые хотят перейти на газовые машины. По нашим расчетам, имея собственную АГНКС, можно дополнительно снизить издержки по топливу», — говорит господин Бленару.

Эксперты, впрочем, менее оптимистичны. По мнению господина Баранова, значительное давление на реализацию программы перевода транспорта на газомоторное топливо будет оказывать традиционное топливо. «Оно никуда не исчезает, и его свойства прекрасно известны. Купить его можно практически в любом уголке региона, а не на нескольких заправках», — резюмирует эксперт. ■

ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ ЦЕНТРОБАНК ОЗАДАЧИЛСЯ НЕОБХОДИМОСТЬЮ СДЕРЖИВАНИЯ РОСТА ОБЪЕМОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ИНИЦИАТИВА ПО ОГРАНИЧЕНИЮ РОСТА НЕОБЕСПЕЧЕННОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ НЕОБХОДИМОЙ МЕРОЙ ДЛЯ СДЕРЖИВАНИЯ РОСТА РИСКОВЫХ АКТИВОВ В КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ БАНКОВ. САМИ БАНКИРЫ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ ОСОБЕННО ТЩАТЕЛЬНО ПОДХОДЯТ К ВЫБОРУ ЗАЕМЩИКОВ, И ЭТО МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ОБЩЕМУ СНИЖЕНИЮ ОБЪЕМОВ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. КРИСТИНА НАУМОВА, ЮЛИЯ ЧАЮН

Летом ЦБ заявил о необходимости притормозить рост потребительских кредитов. Регулятор опубликовал банковскую статистику и доклад «Обзор глобальных рисков», в котором речь идет о мерах для ограничения роста розничного кредитования. В первую очередь среди мер — ограничение максимальной полной стоимости потребительских кредитов. Кроме того, предлагалось установить такие показатели, как отношение долга к доходам и отношение стоимости получаемого кредита к стоимости обеспечения. Какой может быть величина этих показателей, пока неизвестно. Ранее ЦБ уже начал принимать меры для сдерживания роста объемов необеспеченного потребительского кредитования. Например, с июля этого года банки должны формировать дополнительный капитал по кредитам с высокой процентной ставкой.

ОПАСНЫЙ РОСТ Согласно данным ЦБ, доля просроченных кредитов физическим лицам за семь месяцев текущего года увеличилась с 8,8 до 13% (потребкредиты, за исключением кредитов на покупку автомобилей, — с 10 до 14,9%). Изменения дан-

ных показателей за аналогичный период 2012 года были более скромными: с 8,3 до 9,7% и с 9,3 до 10,4% соответственно. Начальник управления анализа и оценки рисков КБ «Приско Капитал Банк» Василий Куликов отмечает, что бум потребительского кредитования смягчает падение спроса физических лиц. Кроме того, кредиты населению в некоторой степени позволяют смягчать существенное расслоение по доходам. «Соотношение доходов 10 процентов наиболее и 10 процентов наименее обеспеченного населения на конец 2012 года, по официальным данным Росстата, составляло 16,4, что превышает комфортные значения на 5–7 пунктов. В реальности с учетом теневых доходов этот показатель выше. Но деревья не могут расти до небес, и, в конце концов, необходим как рост доходов, так и более равномерное их распределение», — полагает господин Куликов.

Смягченные условия получения кредитов могут привести к большому объему пере-кредитования (когда клиент берет кредит для погашения предыдущего кредита). «Таким образом, данный вопрос в некоторой

степени связан со стабильностью во всех смыслах этого слова. На мой взгляд, уровень процентных ставок по потребительским кредитам в ближайшие несколько лет будет консолидироваться на уровне 18–25 процентов годовых», — прогнозирует Василий Куликов.

НЕОБХОДИМАЯ МЕРА Аналитик «Инвесткафе» Игорь Арнаутов констатирует, что инициатива по ограничению роста необеспеченного кредитования является необходимой мерой для сдерживания роста рискованных активов в кредитном портфеле банков. «Кроме этого, ЦБ повысил нормы достаточности капитала для российских банков, что увеличит их финансовую устойчивость. После введения дополнительных мер по снижению роста потребительского кредитования, возможно, будет ограничена способность банков, активно занимающихся потребительским кредитованием, поддерживать процентную маржу», — говорит господин Арнаутов. Для снижения роста потребительского кредитования, возможно, дальнейшее увеличение коэффициентов риска по отношению к необе-

спеченным кредитам является наиболее адекватной мерой, но при этом не стоит использовать прямые ограничения по ставкам, рассуждает эксперт.

По словам господина Арнаутова, средневзвешенная ставка по потребительскому кредитованию практически выросла на 2–3% по сравнению с уровнем 2012 года и составляет около 20% годовых.

Аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко говорит, что, с одной стороны, меры ЦБ можно назвать правильными. «Они направлены на стабилизацию ситуации в банковском секторе, который в последнее время имел заметный перекоп в сторону потребительского кредитования, что формировало существенные риски для системы в целом. Большой объем необеспеченных кредитов может вызвать резкое ухудшение общей ситуации в финансовой сфере, если произойдет заметный скачок в темпах роста национальной экономики», — поясняет господин Сороко. С другой стороны, меры по охлаждению данного рынка принимаются уже в течение последнего года и, по мнению эксперта, уже приносят свои плоды. → 22

Комплексный подход в масштабах Вашего бизнеса



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

20 → «Дальнейшее ужесточение норм резервирования банков может привести к слишком резкому сжатию выдачи займов, что может негативно отразиться на розничной торговле, одном из основных драйверов текущего экономического роста России. Таким образом, на мой взгляд, дальнейшее ужесточение может нести в себе больше негатива для всей экономики страны в целом, нежели позитива для банковского сектора страны», — говорит господин Сороко.

БЫСТРЕЕ РОССИИ В Петербурге за прошедшие семь месяцев 2013 года объем выдачи кредитов физическим лицам составил 228,1 млрд рублей, что на 28,3% больше по сравнению с 178,6 млрд за аналогичный период 2012 года. По стране в целом этот показатель вырос только на 23% — до 4,8 трлн рублей. «Очевидно, что такой рост существенно опережает увеличение совокупного располагаемого реального дохода населения, которое в 2013 году ожидается на уровне 3 процентов по России. На фоне некоторого замедления темпов роста инфляции и отсутствия проблем с ликвидностью в течение года ставки по потребительским кредитам несколько снизились, а к концу 2013 года, скорее всего, будут ниже еще на 0,25–0,5 п. п. В стабильной рыночной ситуации рентабельность активов розничного банка составляет 1–2 процента, что несколько выше аналогичного показателя для ориентированных на сотрудничество с корпоративным сектором финансовых организаций», — говорит Антон Сороко.

Вице-президент, начальник управления потребительского кредитования ВТБ24 Иван Лебедев полагает, что для рынка в целом полезно некоторое охлаждение, особенно в рискованных сегментах. «Отрадно, что регулятор не выбрал прямой запрет ставок выше определенной границы, хотя этот вариант тоже обсуждался», — говорит господин Лебедев. По его словам, в портфеле ВТБ24 кредитов со ставками выше 30% практически нет.



ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННЫХ КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ ЗА СЕМЬ МЕСЯЦЕВ ТЕКУЩЕГО ГОДА УВЕЛИЧИЛАСЬ С 8,8 ДО 13%

Доля кредитов со ставкой выше 45% — нулевая. «В этом году банк действительно ограничил кредитование в наиболее рискованных сегментах, однако прямой связи с повышением резервов в этих действиях не было. Новые инициативы, связанные с запретительными коэффициентами по резервам, на нас не окажут никакого влияния. За прошлый год портфель потребительских кредитов ВТБ24 вырос на 33,5 процента. В этом году ожидается схожий рост, на уровне 34–35 процентов», — рассказывает господин Арнаутов.

ККОЛЛЕКТОРАМ Пресс-секретарь ВТБ24 по СЗФО Иван Макаров констатирует, что конец августа — это традиционное время повышения потребительской активности, в том числе и активности заемщиков. «Несмотря на некоторое замедление темпов роста российской экономики, спрос на потребительские кредиты со стороны петербуржцев продолжает расти, хотя, конечно,

не такими высокими темпами, как в 2011 и 2012 годах. Число и объем заявок на получение потребительского кредита или оформление кредитной карты растет не в разы, как раньше, а на десятки процентов, если сравнивать год с годом. Впрочем, это все равно очень серьезный рост. Спрос на кредитные продукты ВТБ24 в Петербурге в конце августа вырос по сравнению с августом прошлого года более чем на 25 процентов, однако в сентябре этот показатель будет еще выше — поскольку с 21 августа наш банк снизил процентные ставки по кредитам наличными на 1,5 процентных пункта», — говорит Иван Макаров.

По итогам первого полугодия ВТБ24 выдал в Петербурге потребительских кредитов на общую сумму в 14,9 млрд рублей, тогда как по итогам первого полугодия 2012 года — 10,4 млрд рублей. Доля проблемных кредитов в общем объеме задолженности филиала ВТБ24 в Петербурге остается неизменной на протяжении уже

долгого времени, незначительно колеблясь возле отметки в 3%.

Лариса Магера, заместитель управляющего филиалом «Петровский» банка «Открытие», полагает, что в ближайшее время банки начнут ужесточать требования к заемщикам. Кроме того, будет наблюдаться тенденция роста доли кредитов, передаваемых в коллекторские агентства.

Директор регионального центра банка «Хоум Кредит» в Петербурге Анна Чифинелли отмечает, что в связи со снижением платежеспособности из-за кредитной нагрузки некоторых клиентов банки уже с начала года начали проводить ряд мероприятий, направленных на улучшение качества выдаваемых кредитов, и повысили требования к заемщикам. «Банки стараются более тщательно подходить к выбору клиентов, отдавая предпочтение тем, кто не имеет кредитов вообще или не исчерпал свой кредитный лимит. Мы прогнозируем, что это скажется на объемах кредитования, и в 2013 году они будут снижаться», — говорит госпожа Чифинелли. На этом фоне она ожидает некоторого увеличения доли просроченной задолженности у всех розничных банков. По ее словам, потребуются время для того, чтобы проявился эффект от мер, принятых банками для снижения рисков. «Большинство кредитов, выданных банками, относятся к потребительским и являются короткими, поэтому уже в будущем году мы ждем улучшения ситуации с просрочкой», — говорит собеседник издания.

Президент — председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова отмечает, что, с одной стороны, на российском рынке ситуация предполагает ужесточение требований к заемщикам, но вместе с тем появляются более современные технологии скоринга, а банки стали более профессионально работать с существующей клиентской базой. Ужесточение требований, по прогнозам госпожи Ванчиковой, может произойти по кредитам с наиболее привлекательными для клиента низкими ставками. ■

ЗАГРУЗИТЬСЯ К ЗИМЕ В СЕНТЯБРЕ 2013 ГОДА УЧАСТНИКИ РЫНКА ЖДАЛИ ГЛОБАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН В НОРМАТИВАХ, РЕГУЛИРУЮЩИХ ТРАНЗИТ ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ. ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА ЛЕТОМ АНОНСИРОВАЛА ОТМЕНУ КНИЖЕК МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ ПРОХОДИТЬ ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ПО УПРОЩЕННОЙ ПРОЦЕДУРЕ. ПОКА ИЗМЕНЕНИЯ КОСНУЛИСЬ ТОЛЬКО ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО И СИБИРСКОГО ТАМОЖЕННОГО УПРАВЛЕНИЙ. КРИСТИНА НАУМОВА

По мнению крупных участников рынка Северо-Запада, сегодня автоперевозки оказались в непростой ситуации из-за растущих издержек бизнеса и высокой конкуренции. Глобальных перемен, ожидаемых автоперевозчиками, не произошло. С 14 сентября должна была измениться система пропуска грузовых автомобилей через границу. Вместо привычных знаков TIR должно было требоваться дополнительное дорожное национальное обеспечение — банковские гарантии, поручительства, которые бы обеспечивали уплату таможенных пошлин в российский бюджет.

Прежняя процедура выглядит так. В соответствии с Таможенной конвенцией ООН 1975 года, такую уплату гарантируют книжки МДП (документ, сопровождающий груз по всему маршруту), которые перевозчикам продает Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (АСМАП, представитель Международного союза автомобильного транспорта в РФ). В Федеральной таможенной службе (ФТС) считают, что АСМАП задолжала бюджету около 20 млрд рублей. В организации долги не признают. Участники рынка считают,

что решение по транзиту принято в интересах действующего при таможенной службе ФГУП РОСТЭК. Впрочем, 14 сентября, в последний момент, глава ФТС Андрей Бельянинов подписал письмо, в котором говорится о том, что новая процедура оформления транзита будет применяться только в Сибирском и Дальневосточном таможенных управлениях. Перевозчики других управлений, в том числе Северо-Запада, ждут новую дату — 1 декабря. Именно тогда истекает соглашение таможни с ассоциацией автоперевозчиков, выдающей книжки МДП.

Впрочем, о том, что конкретно планирует делать ФТС, информации нет.

ПЕССИМИСТИЧНЫЙ НАСТРОЙ По данным Росстата, в первом полугодии 2013 года на Северо-Западе перевозки грузов автомобильным транспортом составили 68,4 млн тонн, что почти на 3% меньше показателя аналогичного периода прошлого года. Грузооборот автомобильного транспорта организаций всех видов деятельности за указанный период составил в регионе около 4 млрд тонно-километров, что на 4% меньше того же периода годом ранее. → 24

«У ЛЮДЕЙ ВСЕГДА ЕСТЬ СТРАТЕГИЯ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВУ» В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ МЕНЕДЖМЕНТА СПБГУ С ЛЕКЦИЕЙ О КРИЗИСЕ В ЕВРОЗОНЕ ВЫСТУПИЛ ЛАУРЕАТ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ, ПРОФЕССОР НЬЮ-ЙОРКСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ТОМАС САРДЖЕНТ. ПОЧЕТНУЮ НАГРАДУ ОН ПОЛУЧИЛ В 2011 ГОДУ ЗА ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИЧИН И ОЖИДАНИЙ В МАКРОЭКОНОМИКЕ. В ПЕТЕРБУРГ ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИСТОВ ПРИЕЗЖАЛ ПО ПРИГЛАШЕНИЮ БАНКА ВТБ.

О том, какой моральный вред приносит помощь утопающим, об уроках прошлого и о том, кто первым откажется от евроинтеграции, Томас Сарджент рассуждает в беседе с корреспондентом ВГ Агатой Марининой.

BG: Господин Сарджент, от экономистов всегда ждут прогнозов. Что вы можете сказать о нашем будущем?

ТОМАС САРДЖЕНТ: В Китае распространена поговорка, которая гласит, что у людей всегда есть стратегия противодействия правительству. Иными словами, если власти с определенной регулярностью повторяют действия, общество адаптируется к принимаемым решениям. Поэтому если мы говорим о рациональных ожиданиях, можно считать, что все без исключения, а не только экономисты, могут прогнозировать будущее. Но реальность такова, что ни экономисты, ни бизнесмены, ни власти не смогут сказать, что будет дальше.

BG: И все же...

Т. С.: Существуют серьезные опасения насчет новой волны кризиса. Одно из оснований — решения, принятые ранее. Я имею в виду ту помощь, которая была оказана банкам и кредиторам. Те, кому помогли в прошлый раз, и в дальнейшем будут идти на риск. И в итоге есть риск, что и без того неустойчивая система «свалится» в кризис.

Основной вопрос состоит в том, извлекли ли мы настоящий урок из кризиса 2007–2008 годов. Приведу пример. В 1980–90-х в Чили был серьезный кризис. Но финансовое регулирование было полностью изменено. Теперь банки ведут благоразумную заемную политику. В итоге во время кризиса 2007–2008 годов Чили оказались в более выгодной ситуации, чем США, и гораздо быстрее вышли из кризиса.

BG: Действия США вызывают сомнения.

Т. С.: Откровенно говоря, если мы что-то и извлекли из кризиса, то как-то медленно это демонстрируем. Прошло уже пять лет. Сейчас принят закон о финансовом регулировании. Это документ из тысячи страниц, половина, из которых наполнена сложно понимаемым текстом. Что-то из прописанного не реализовано, что-то просто непонятно написано. Мы пытаемся исправить ситуацию. Многие считают, что США неправильно себя повели. Существует доктрина, что мы слишком крупная страна, чтобы допускать ошибки. Сегодня мы видим, что по факту американские финансовые организации стали еще больше, чем были раньше.

BG: На ваш взгляд, доллар под угрозой?

Т. С.: Самое неблагоприятное сегодня занятие — пытаться спрогнозировать курс доллара и евро. Лично у меня есть опасения насчет безопасности американской



АЛЕКСАНДР ПЕТРОВСКИЙ

валюты. Угроза существует. Мы имеем дефицит бюджета, который не держится под контролем. Это серьезная опасность. Моя страна тратит больше, чем получает от налогов...

BG: Повышать налоги — непопулярная мера.

Т. С.: Власти могут выплачивать свои долговые обязательства, поднимая налоги, увеличив, таким образом, доходы от налогообложения. Для любого правительства, очевидно, что повышать налоги дорого.

BG: Вам кажется, у рубля есть шанс стать резервной валютой?

Т. С.: Историческая ретроспектива указывает на то, что валюта с течением времени меняется. Когда я был маленький, доллар был настолько незыблем, что все вокруг его называли всемогущим. Сейчас доля контрактов, подписанных в долларах США, снижается. У рубля, если рассматривать его в качестве резервной валюты, есть ряд преимуществ. Не исключено, что в будущем мы будем подписывать контракты в рублях. А может, в китайских юанях. На это в большей степени влияют

не правительства, а бизнесмены, которые заключают контракты и решают.

BG: Как приверженец концепции рациональных ожиданий, как вы оцениваете действия российских властей?

Т. С.: Мне сложно говорить о России. Я не так близко знаком с ситуацией внутри страны. Приведу несколько примеров из мировой практики, которые можно спроецировать.

Недавно председатель совета управляющих Федеральной резервной системы США Бен Бернанке объявил о финансово-кредитной политике, которая будет осуществляться в стране. Для многих то, о чем он говорил, стало неожиданностью. У господина Бернанке сложная задача. Он вынужден постоянно балансировать. Можно принять решение, которое будет соответствовать ожиданию бизнес-кругов, а можно, наоборот, их разочаровать, пойдя вразрез. Впрочем, принимаемые решения чаще соответствуют ожиданиям бизнеса, нежели становятся для них сюрпризом.

Есть и другие примеры, более драматичные. Власти Боливии или Аргентины ре-

шили на шаги, которые сильно удивили общественность. Было объявлено о национализации целого ряда компаний после того, как сначала было обещано, что этого не произойдет. В подобной ситуации бизнес очень быстро адаптируется и корректирует свои ожидания. В результате приток инвестиций останавливается, потому что нависает угроза национализации.

Всегда стоит помнить, что и правительство, и другие участники имеют свою заинтересованность, а значит, ни одно действие не является беспристрастным.

Когда я впервые посетил Россию, была встреча с Михаилом Горбачевым, на которой присутствовали я и Милтон Фридман. Господин Горбачев тогда попросил обозначить три шага, которые России надо предпринять. Фридман тогда ответил, что это приватизация, приватизация и еще раз приватизация. Это важно и сегодня. Я бы добавил, что необходимо развивать образование и совершенствовать законодательство.

BG: Сейчас остро стоит вопрос европейской интеграции. Во всем мире гадают, кто уйдет первым.

Т. С.: Когда Греция или Испания вступили в Евросоюз, все думали, что они будут вести себя, как немцы. Соглашение на бумаге заставляет их это делать, но в реальности это происходит не всегда. Италия и Греция же в свою очередь думали, что центральное европейское правительство будет оплачивать их долги. Можно назвать это «моральным вредом». Слабые страны всегда думают, что им кто-то поможет, а это ведет к расточительству. Но, оплатив чей-то долг, можно попросить страну внести изменения в конституцию, чтобы иметь больший контроль и влияние.

Инициатива покинуть союз может исходить от излишне расточительных в финансовом плане стран, так как, вероятнее всего, кто-то диктует им правила игры. В прошлом году многие ожидали этого от Греции. Кстати, некоторые и сейчас так думают. Благонадежные страны, к примеру, Германия, хотят избежать необходимости помогать недисциплинированным участникам, но им не нужна критика по этому поводу. Думаю, если Германия выйдет из Евросоюза, а разговоры об этом есть, она сделает это тактично. В любом случае решать, уйти или остаться, будут немецкие налогоплательщики. Если дойдет до дела, Германия проведет голосование и спросит общественность.

BG: В Брюсселе уверяют, что состав Евросоюза будет сохраняться не любой ценой.

Т. С.: Да, но важные вопросы остаются открытыми. Не так давно все мы слышали заверения о том, что кризиса в Испании не допустят. Но это оказалось блефом. Для этого просто не было ресурсов. ■

22 → Снижение объемов перевозок может объясняться несколькими причинами, говорит ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. Во-первых, это действие стагнации в экономике, наблюдаемой с начала года и уже признанной чиновниками, говорит эксперт.

«Стагнация затронула многие отрасли, и неудивительно, что на фоне сокращения объемов производства сократились и перевозки грузов», — рассуждает господин Баранов. Во-вторых, имеет место частичное изменение грузовых потоков, которое происходит как под воздействием глобальных факторов (в частности, из-за активности других стран в стремлении привлечь к себе транспортные потоки), так и по причине растущей загрузки дорог на Северо-Западе, с которой они уже с трудом справляются, продолжает Дмитрий Баранов.

«Плюс ко всему имеющиеся проблемы со слаборазвитой инфраструктурой автомобильных дорог в регионе, высокой аварийностью, ужесточением ПДД и экологических норм сказываются на деятельности автомобильного транспорта на Северо-Западе. Все это в полной мере относится и к перевозкам из Китая», — говорит эксперт.

Сами участники рынка настроены еще более пессимистично. Грузооборот упал во всех направлениях, отмечают собеседники издания. По оценкам представителей крупных компаний, количество контрактов на перевозки упало втрое по сравнению с успешным 2011 годом. При этом издержки бизнеса растут: повышается стоимость топлива, запасных частей. Кроме того, соответствовать международным стандартам сложно, отмечают в компании CTS. Если для работы на внутреннем рынке нужно лишь пройти техосмотр и иметь полис ОСАГО, то для доступа к международным перевозкам перечень необходимых документов шире. Необходимо быть членом АСМАП, страховать транспортируемые грузы, иметь Green Card, водители должны быть сертифицированы для международных перевозок. Кроме того, сами автомобили должны соответствовать международному стандарту «Евро-5». Это экологический стандарт, предусматривающий снижение окисей азота и углеводородов на 25%, а для дизельных двигателей — снижение на 80% выбросов сажи и на 20% — окисей азота.

Работать на внутреннем рынке менее хлопотно, однако здесь и меньшая мар-

жа. Если рейс Петербург — Москва стоит 60 тыс. рублей, то рейс Хамина — Москва — 120 тыс. рублей. При этом и на внутреннем рынке также есть свои сложности. Например, если в Европе максимально допустимый вес груза 42 тонны, то в России — лишь 40 тонн. Это создает существенные неудобства при транспортировке грузов через границу. Кроме того, несправедливой участникам рынка видится и система штрафов перевозчиков. Чиновники не учитывают общее число рейсов компании, количество машин и к подсчетам нарушений относятся формально, сетуют бизнесмены.

Наряду с растущими издержками транспортного бизнеса ставки на перевозки практически не колеблются. Перевозчики подчеркивают, что клиенты не готовы даже к минимальному росту тарифов. Не позволяет повышать тарифы и жесткая конкуренция на рынке Северо-Запада.

БОРЬБА ЗА ДОЛЮ Конкурируют между собой в первую очередь сами перевозчики. Например, только на рынке международных перевозок работает около 450 компаний, зарегистрированных в Петербурге и Ленобласти. Все они зарегистрированы в Ассоциации международных автомобильных перевозчиков и действительно осуществляют деятельность. Однако перевозчиков, у которых в распоряжении парк автомобилей численностью более сотни, в городе меньше десятка.

В число крупнейших игроков на рынке грузоперевозок входят компании CTS (входит в группу «Гепард»), «Сотранс», «Миларин», «Мидас», «Трансэк». Конкурировать с такими игроками за серьезную долю рынка сложно.

Например, CTS в настоящее время располагает парком, состоящим из 300 автопоездов Scania Volvo. На территории компании есть собственная ремонтная база, комплекс зданий для техобслуживания, складские помещения, автозаправка, медпункт, а также пункт технического контроля автомобилей. CTS совершает более тысячи рейсов в месяц, из них 65% по международным маршрутам (Финляндия, Эстония).

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

торой организованы парковки, ремонтные боксы, офисные и служебные помещения.

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

Если мелкие игроки, располагающие небольшим автопарком, только транспортируют груз, как правило, недорогой, из одной точки в другую, то крупные перевозчики осуществляют широкий спектр услуг. Например, они берут на себя оформление страховки, растаможивание груза.

РАСПРЕДЕЛИТЬ РИСКИ Чтобы снизить издержки транспортного бизнеса и его риски, крупные перевозчики диверсифицируют деятельность. Например, ГК «Сотранс» оказывает брокерские и финансовые услуги, услуги сервисного обслуживания, осуществляет поставки запасных частей, занимается промышленным строительством. Подразделения группы являются официальными дилерами брендов Mercedes-Benz и «Русские автобусы — Группа ГАЗ».

CTS — это также лишь подразделение крупного диверсифицированного холдинга «Гепард», в состав которого, например, входит ООО «ЦБИ» (добыча и доставка песка). Подразделения группы также занимаются строительством промышленных объектов в качестве подрядных организаций. Кроме того, на собственной территории в Сертолово площадью около 10 га компания строит офисные помещения.

Заместитель главы Северо-Западного филиала Ассоциации международных автомобильных перевозчиков Константин Шаршаков отмечает, что по пути диверсификации идут практически все крупные грузоперевозчики. «Надо понимать, что перевозочный цикл имеет сезонность. Пик приходится на декабрь, время перед новогодними каникулами. В январе и феврале, наоборот, спад, который особенно ощущается в сегменте международных перевозок. Чтобы нивелировать финансовые перепады, вполне естественно прибегнуть к диверсификации бизнеса», — поясняет эксперт.

ПЕРЕМЕНИ В ЛОГИСТИКЕ Завоевать часть рынка международных перевозок Северо-Запада планирует группа компаний TELS, открывшая в сентябре офис в Петербурге. В компании видят большие перспективы развития Северо-Западного региона России. По данным сектора аналитики

ГК TELS, доля Петербурга и Ленобласти в общем объеме импортных автомобильных грузоперевозок в Россию составляет около 5%, а через петербургский порт приходит около половины всех импортируемых в страну контейнеров. «Регион активно развивается: строятся заводы, промышленные предприятия, делаются достаточно серьезные инвестиции в автомобилестроение», — уверены в компании. Большие надежды перевозчик возлагает и на федеральную программу по развитию портов Петербурга и Усть-Луги. «В перспективе большая часть грузопотока, идущего сегодня через иностранные порты — Клайпеду, Ригу, Таллин, Котку, — будет перенаправлена на Санкт-Петербург и Усть-Лугу», — прогнозируют в ГК TELS.

Участники рынка отмечают, что в прошлом году многие клиенты действительно пересмотрели логистику и отказались от услуг финских портов. Грузооборот объединенного порта Hamina Kotka по итогам прошлого года снизился на 9,6% относительно показателя по итогам 2011 года и составил 14,5 млн тонн. «Во многом падение грузооборота — следствие забастовок докеров в финских портах. Клиенты не хотят рисковать и размазывают риски, транспортируя груз через порты стран Балтии», — поясняет генеральный директор CTS Владимир Мокров. Сейчас, по его словам, обострилась конкурентная борьба между портами Финляндии, Эстонии и Петербурга. При этом Большой порт Санкт-Петербурга отстает от зарубежных конкурентов из-за слабой инфраструктуры. Грузооборот Большого порта Санкт-Петербурга составил по итогам 2012 года 57,8 млн тонн, что на 4% меньше показателя 2011 года.

На этом фоне порт в Усть-Луге выглядит более перспективно, что отмечают и перевозчики. Объем грузооборота порта Усть-Луга в 2012 году составил 46,6 млн тонн, что вдвое больше показателя прошлого года. ■

TIR (Transports Internationaux Routiers, в переводе — «международные дорожные перевозки») является международной системой таможенного транзита. Такая система позволяет перевозить груз из страны отправления в страну назначения под таможенными печатями, которые действуют на протяжении всего маршрута.

НА БЕЗОПАСНОМ РАССТОЯНИИ С РАЗВИТИЕМ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ ПОТРЕБНОСТЬ НАХОЖДЕНИЯ МНОГИХ СПЕЦИАЛИСТОВ НЕПОСРЕДСТВЕННО В ОФИСЕ СТОИТ УЖЕ НЕ ТАК ОСТРО, КАК ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД. РЕКРУТИНГОВЫЕ КОМПАНИИ ОТМЕЧАЮТ: ЧИСЛО ВАКАНСИЙ С ПРЕДЛОЖЕНИЕМ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ И ФРИЛАНСА УВЕЛИЧИВАЕТСЯ С КАЖДЫМ ГОДОМ. ПРИМЕЧАТЕЛЬНО, ЧТО ДВЕ ТРЕТИ СОИСКАТЕЛЕЙ НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ — ЖЕНЩИНЫ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Около 3200 вакансий, опубликованных на портале Superjob.ru в сентябре 2013 года, предлагали удаленную работу. На такие объявления приходится 1,3% всей базы вакансий ресурса. Объявлений для фрилансеров в два раза меньше.

«Аналогичное распределение мы наблюдаем и в структуре резюме», — отмечает Валерия Чернецова, руководитель

отдела аналитики рекрутингового портала Superjob.ru. По ее словам, доля вакансий с предложением удаленной работы и фриланса увеличивается с каждым годом, но в общем спросе она практически постоянна. «Существуют специализированные ресурсы, которые ориентированы исключительно на работу вне офиса. В некоторых компаниях, в первую очередь связанных с

интернетом, весь штат может состоять из удаленных сотрудников и фрилансеров. Но в масштабах национальной экономики вряд ли эта доля более 1–2 процентов», — рассуждает госпожа Чернецова.

Юлия Сахарова, директор HeadHunter по СЗФО, говорит, что в первом полугодии 2013 года по сравнению с аналогичным периодом 2011 года рынок труда удален-

ных сотрудников увеличился в два раза. Количество соискателей на позиции со свободным рабочим графиком за последние несколько лет выросло в девять раз. «Тенденция сводится к тому, что, скорее всего, доля специалистов с подобными предпочтениями будет продолжать расти и в дальнейшем», — рассуждает госпожа Сахарова. → 29

ОДИН РАЗ В 20 ЛЕТ

Большая выгода
при покупке больших квартир
в честь 20-летия Холдинга

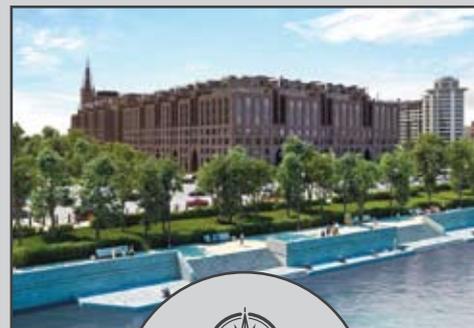
Квартиры
в центре Петербурга

на **20%**
выгоднее



Новелла
Дом на Черной речке

УЛ. САВУШКИНА, 7



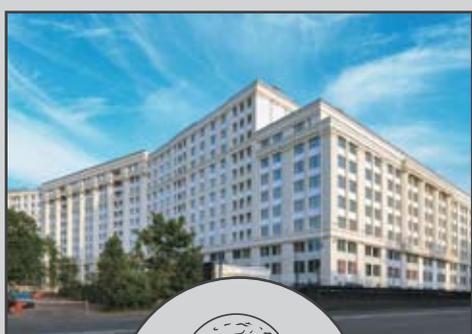

ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА
ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

УЛ. БОЛЬШАЯ
ПОСАДСКАЯ, 12

ДОМ
НА СВЕРДЛОВСКОЙ
НАБЕРЕЖНОЙ



Собрание
ДОМ БЛАГОРОДНЫХ СЕМЕЙСТВ
Большая Посадская, 12




АЛЕКСАНДРИЯ
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

НОВГОРОДСКАЯ УЛ., 23

ДОМ СДАН

ПРОТИВ ЦИФРЫ НЕ УСТОЯТЬ

КЛАССИЧЕСКАЯ КОРПОРАТИВНАЯ ТЕЛЕФОНΙΑ, ИСПОЛЬЗУЮЩАЯ АВТОМАТИЧЕСКИЕ ТЕЛЕФОННЫЕ СТАНЦИИ, ПОСТЕПЕННО ЗАМЕЩАЕТСЯ IP-ТЕЛЕФОНИЕЙ, ПЕРЕДАЮЩЕЙ ДАННЫЕ В СЖАТОМ ЦИФРОВОМ ВИДЕ. СЕЙЧАС В ПЕТЕРБУРГЕ ДО 30% ВСЕХ КОМПАНИЙ ИСПОЛЬЗУЕТ IP-ТЕЛЕФОНИЮ. ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, БУКВАЛЬНО ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ИХ КОЛИЧЕСТВО МОЖЕТ ДОЙТИ ДО 50%. ЮЛИЯ ЧАЮН



ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ, ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК КЛАССИЧЕСКОЙ ТЕЛЕФОНИИ В 2012 ГОДУ СОСТАВЛЯЕТ 20-25 МЛРД РУБЛЕЙ, ИЗ НИХ ОБОРОТ КОРПОРАТИВНОЙ ТЕЛЕФОНИИ ЗАНИМАЕТ 1,5-4 МЛРД РУБЛЕЙ

По данным аналитиков, петербургский рынок классической телефонии в 2012 году составляет 20–25 млрд рублей, из них оборот корпоративной телефонии занимает 1,5–4 млрд рублей. При этом все опрошенные ВГ эксперты указывают на то, что сейчас на рынке происходит замещение традиционной телефонии сервисами IP-телефонии (Voice over Internet Protocol — VoIP). По сути, это передача голоса или иных данных по каналу связи в цифровом виде.

НЕГАТИВНАЯ ДИНАМИКА По словам Тимура Нигматуллина, аналитика «Инвесткафе», тенденция по рынку телефонии последних лет характеризуется тем, что сегмент традиционной телефонии демонстрирует негативную динамику в связи с замещением данного вида услуг сотовой связью и VoIP-сервисами. «На сегодняшний момент я оцениваю объем российского рынка IP-телефонии примерно в 2,5–3,5 млрд рублей. Темпы роста до 2016 года составят около 30 процентов ежегодно, за счет замещения услуг традиционной телефонии. Рынок IP-телефонии Санкт-Петербурга является одним из крупнейших в стране наравне с Москвой. Я оцениваю его размер в 2013 году в 0,5–0,6 млрд рублей. Темпы роста схожи со средними по России», — говорит господин Нигматуллин.

По его словам, IP-телефония в мире пользуется популярностью. «Например, в европейских странах 15–20 процентов всех компаний используют данную технологию, а еще 25 процентов планируют перейти на нее в ближайшие два года. То есть основная точка роста — это корпоративный сектор. В России среди компаний, предоставляющих услуги IP-телефонии, по-прежнему с большим отрывом лидирует Skype. Также крупными игроками являются социальные сети, сервисы Mail.ru, QIP, Stpnet, Google Talk, Betamax, «Мультифон», «Манго Телеком», «Зебра телеком» и прочие. Спрос на оборудование растет. Практически все оборудование поставляется в виде импорта», — говорит Тимур Нигматуллин.

СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР Управляющий активами финансовой компании AForex Сергей Ковжаров говорит, что темпы роста IP-телефонии высоки из-за развития социальных сервисов и Skype, который, впрочем, нельзя назвать слишком распространенным (с точки зрения именно платных звонков) сервисом. «В России около 30 млн пользователей IP-телефонии, в Петербурге таких насчитывается около 1 млн человек. Темпы роста можно оценить в 12–15 процентов в год из-за того, что и Google начинает активно заниматься голосовыми сервисами для боль-

шого удобства своих абонентов. С другой стороны, развитие сегмента будет сдерживаться удешевлением сотовой связи и трудностями с капитализацией таких сервисов, как Skype, или общением в соцсетях, или же развитием такого сервиса бесплатных звонков, как Viber», — говорит он.

По оценке «Инвесткафе», в России насчитывается около 25 млн пользователей IP-телефонии, из них в Петербурге — 1–3 млн человек.

По словам Алексея Ефимова, директора коммерческого департамента ООО «Смарт Телеком», в последний год все отчетливее ощущается миграция сервисов с традиционной SDH-телефонии в IP. «Причем если раньше решения на базе IP-телефонии предлагали в основном операторы связи, то теперь все больше запросов поступает от самих клиентов. IP-телефония — это прежде всего технология, на базе которой предоставляется множество услуг и сервисов. Основной тренд — улучшение качества передачи голоса поверх IP, уменьшение стоимости оборудования и решений в целом. Если еще пять лет назад красивые решения на базе IP не давали выигрыша в цене, то теперь они позволяют сэкономить, и в ряде случаев весьма существенно. На сегодняшний день услуги передачи голоса по IP предоставляет практически любой оператор связи», — говорит он.

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ Анна Зайцева, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит, что в условиях динамичного развертывания высокоскоростных сетей передачи данных и впечатляющих темпов роста рынка смартфонов и мобильных компьютеров (в первую очередь планшетов) IP-телефония уже сейчас претендует на определенную конкуренцию с традиционными операторами связи. «При этом новые вызовы для индустрии, на мой взгляд, создают именно растущие возможности максимально упрощенной интеграции VoIP с новыми потребительскими устройствами. Ранее специальные исследования демонстрировали, что одним из основных факторов, препятствующих расширению использования VoIP, оставался сравнительно низкий показатель юзабилити-сервисов. Пользователям не всегда удавалось разобраться с алгоритмом действий (в других случаях речь шла о серьезных дополнительных издержках — например, необходимости покупать специальные абонентские карты и так далее) и в полной мере оценить все преимущества VoIP. Сегодня эта проблема все менее актуальна. Кастомизированные приложения IP-телефонии в вашем смартфоне обеспечивают вполне понятный функционал, и, как следствие, пользователь получает простой доступ к практически бес-

платным (по цене трафика) звонкам P2P, а также агрессивно низким ценам на другие виды связи», — говорит она.

По словам господина Ефимова, перспективы этого рынка весьма существенны. «Сейчас идет процесс миграции клиентов в сторону IP-решений, что само по себе дает существенный толчок в развитии. На сегодняшний день практически все новое строительство сетей связи ведется с прицелом на IP, это становится базовой технологией развития. В России есть представители всех или практически всех производителей VoIP-оборудования, можно свободно приобрести любое оборудование VoIP, даже есть рынок бывшего в употреблении оборудования. VoIP-оборудование становится все более и более востребовано на рынке во всем мире», — заключает он.

По прогнозам аналитиков, по мере дальнейшего роста пропускной способности на фоне расширения сетей 3G и 4G и повышения качества услуг связи преимущества этих сервисов будут расти, VoIP продолжит все более остро конкурировать с предложениями традиционных операторов. Впрочем, пока уровень проникновения VoIP пока остается сравнительно невысоким: на глобальном рынке связи, по данным различных компаний, он составляет не более 2–3%.

Тем не менее индустрия IP-телефонии растет очень высокими темпами — согласно ряду экспертных оценок, примерно на 10% в развитых странах и на 20–30% на развивающихся рынках — и располагает очень значительным потенциалом. «В России на долю VoIP приходится, по разным экспертным подсчетам, около 5 процентов мобильного трафика. На локальном рынке Санкт-Петербурга в условиях сравнительно высокой обеспеченности инфраструктурой и развитой экосистемы современных пользовательских устройств данный показатель может быть заметно выше, чем в целом по стране», — рассуждает госпожа Зайцева.

Ксения Караджа, директор по маркетингу ООО «ПиН Групп», рассказала, что в их компании услуга телефонии занимает 30–35% в общем доходе услуг корпоративных лиц. «В прошлое уходит традиционная телефония, позиции которой заняла IP-телефония. На основе услуги IP-телефонии клиенту можно предложить больше интересных и менее затратных решений, таких как виртуальная АТС, IVR, автосекретарь, переадресация звонков, конференц-связь. В Петербурге услуга телефонии представлена у всех крупных операторов», — сообщила госпожа Караджа.

РАЗНЫМИ ПУТЯМИ По словам Виталия Зарковского, директора по корпоративному

бизнесу компании Interzet, рынок корпоративной телефонии, в отличие от «домашней» телефонной связи, находящейся в процессе стагнации, развивается, постепенно переходя от классической TDM-технологии к менее дорогостоящей, но более функциональной VoIP-технологии. «Связано это с тем, что стоимость так называемых softswitch-коммутаторов в разы дешевле классических телефонных АТС, что позволяет операторам связи запускать услугу телефонной связи с наименьшими вложениями. А также с тем, что телефонную связь, предоставляемую по VoIP-технологии, возможно предоставлять там, где уже есть интернет. То есть оператору нет необходимости тянуть к клиенту медный кабель, в отличие от классической телефонии. Однако на данный момент качество VoIP-телефонии несколько ниже традиционной TDM-телефонии. Так, например, постоянная «головная боль» сотрудников техподдержки операторов связи — непрохождение факсов по VoIP-сетям», — рассказывает он.

По словам господина Зарковского, наибольшим спросом пользуется услуга VoIP-телефонии в сегменте SOHO, так как предоставить одну-две телефонные линии, а потом перенести их в новое место при переезде не составляет никакого труда. В сегменте сетевого корпоративного бизнеса без VoIP-телефонии не обойтись при объединении разрозненных точек продаж и офисов клиентов. «У нас данной услугой пользуются сетевые дискаунтеры и магазины шаговой доступности. В сегменте крупного бизнеса к VoIP-телефонии пока относятся очень настороженно, так, например, IT-директора крупных коммерческих банков данную услугу пока серьезно не воспринимают, предпочитая ей, по их мнению, более надежную классическую телефонную связь, построенную на TDM-сетях», — констатирует господин Зарковский.

По данным компании Interzet, телефонную связь, построенную на IP-сетях, в Петербурге предлагают практически все операторы связи, работающие в сегменте b2b. На данный момент одно из перспективных направлений использования softswitch-коммутаторов — организация и предоставление в аренду клиентам так называемых виртуальных телефонных станций, позволяющих без покупки дорогостоящих «настоящих» телефонных станций пользоваться всеми возможными услугами традиционных АТС.

Генеральный директор компании «Обит» Андрей Гук говорит, что компании привлекает в IP-телефонии возможность получить дополнительные бесплатные или недорогие сервисы, тогда как покупка одного аппарата АТС обходится в 25–30 тыс. рублей, не считая расходов на обслуживание. ■

НАЧАТЬ С МАЛОГО

В РОССИЙСКИЕ СТАРТАПЫ ВКЛАДЫВАЮТСЯ СОТНИ МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ ЕЖЕГОДНО, А ВЫЖИВАЕТ ПРИМЕРНО ОДИН ИЗ ДЕСЯТИ ПРОЕКТОВ. ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ МНОЖЕСТВО ПРЕПОН НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТАРТАПОВ — ОТ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛИМАТА И ОТСУТСТВИЯ РЕАЛЬНОЙ ГОСПОДДЕРЖКИ ДО НИЗКОГО КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И ПРОБЛЕМ С РЫНКОМ СБЫТА.

ЮЛИЯ ЧАЮН

Самыми распространенными сферами, в которых появляются стартапы в России, являются информационные технологии и сервисы, туризм, финансовые услуги, мобильные приложения. Все опрошенные VC специалисты сходятся во мнении, что до 80% всех стартапов приходится на рынок IT, поскольку сектор растет, а эта сфера не требует дорогостоящего оборудования или инфраструктуры — барьеры по входу в отрасль низкие. Кроме того, в большинстве своем начинающие бизнесмены — это молодые люди, у которых нет опыта и глубоких знаний, допустим, в реальном секторе экономики. По данным экспертов, среди всех инвестиций 2012 года в России около 70% были в «легкую» IT-сферу (то есть в интернет, игры и электронную торговлю).

По оценке Павла Житнюка, управляющего партнера iTrend (маркетинговое агентство для компаний, работающих в высокотехнологичных секторах экономики), всего 10–15% от общего объема стартапов являются удачными.

ПУЗЫРЬ, КОТОРЫЙ ЕЩЕ НЕ ЛОПНУЛ

«Сейчас рынок стартапов — это такой большой пузырь, который еще не лопнул. Распространенная стратегия, например, такая: проинвестировать в стартап, «накачать» его деньгами, сделать некий первичный продукт, создать проекту паблисити, чтобы продать его следующему инвестору с прибылью. О конечной доходности в этом случае мало задумываются», — говорит господин Житнюк.

Сергей Филимонов, руководитель отдела венчурных проектов холдинга GS Group (международный холдинг, ведущий свою деятельность на телекоммуникационном и других инновационных рынках), полагает, что стартап может быть просто инвестиционным проектом на начальной стадии, для которого при правильном бизнес-планировании и команде профессионалов вероятность успеха велика.

«Стартап может быть и инновационным, то есть непредсказуемым и рискованным начинанием. Таких проектов, как правило, не так много, как может показаться при сегодняшней активности венчурных инвесторов и стартапов. Традиционное распределение такое: из десяти портфельных проектов пять погибнут, три сведут концы с концами, один покажет приемлемый результат и один окупит вложенные средства и принесет инвестиционный доход», — рассказывает он.

ПРОВАЛЬНАЯ ТРЕТЬ

Эдуард Каналаш, инвестиционный директор фонда «Сколково», говорит, что согласно Dow Jones Venture Source в США в 2004–2007 годах было профинансировано 4483 стартапа, из которых все еще (спустя шесть-девять лет) находятся в портфеле инвестора 70%; 9% полностью провалились и были списаны; 20% были проданы (с различ-

ной степенью прибыльности для инвестора) и 1% вышел на биржу, то есть из инвестиций, результат которых известен, 30% полностью провальны. «Однако это не означает, что остальные 70 процентов были удачны. В группе инвестиций, которые не были списаны, прибыльность инвестора варьирует от отрицательных цифр до IRR (internal rate of return — внутренняя норма доходности. — **ВГ**) больше 30 процентов. Согласно недавнему гарвардскому исследованию, инвестиционные цели достигаются не более чем в трети инвестиций в стартапы. В РФ венчурный рынок достаточно молод и соответствующей статистики не накоплено», — констатирует он.

По словам основателя, главного редактора интернет-издания, посвященного стартапам, towave.ru, Алексея Божина, инвестиции в стартапы и окупаемость — это сложные взаимоотношения капитала и надежд. «По моим данным, из десяти проектов выживает не больше одного. Выживает — это хотя бы через год все еще работает. Есть и другие цифры, что выживают не больше пяти проектов из сотни. По моему наблюдению, в России выживает 8–10 проектов из 100. Причем это могут быть проекты, которые даже ничего не зарабатывают, а просто сайт работает», — говорит он.

БЕЗУБЫТОЧНОСТЬ — УЖЕ ПОБЕДА

Что касается доходности, то, по словам Павла Житнюка, во всех случаях по-разному. «Зависит от отрасли. Для большей части стартапов достичь точки безубыточности — уже победа. Очень хорошую доходность показывают стартапы — финансовые сервисы, такие как платежный сервис Qiwi», — приводит пример господин Житнюк.

Сергей Филимонов говорит, что бытует мнение, что венчурные инвестиции несут бешеные прибыли — приводят в пример Google и другие «кремниевые» проекты. «Но эти примеры нетипичны. Стабильная доходность удачного венчурного фонда может оказаться далеко не выдающейся: 20–30 процентов годовых», — говорит он.

По словам Эдуарда Каналаша, по данным Европейской ассоциации акционерного и венчурного инвестирования, в период 1980–2012 годов 1416 инвестиционных фондов продемонстрировали общую прибыльность на уровне IRR 9,26%. «Из них на посевных и ранних инвестициях прибыльность составляла –0,54 процента (отрицательная цифра), на поздних стадиях дорыночного развития компаний — 3,02 процента, в целом по венчурной индустрии 1,27 процента. Однако в 2010–2012 годах европейская венчурная индустрия продемонстрировала IRR на уровне –14,72 процента (отрицательная цифра). Другими словами, инвесторы теряли деньги на венчурных инвестициях. В то же время в США аналогичный по-

казатель колебался около 6 процентов. Данные цифры демонстрируют переживаемый сейчас венчурной индустрией общий кризис и ставят под сомнение некоторые факторы инвестирования. Например, оценка стоимости стартапов в момент «входа» инвестора с инвестицией в последние годы была серьезно завышена против экономических реалий и теперь будет пересматриваться в сторону уменьшения в разы. Кризис венчурной индустрии, однако, не означает кризиса венчурного инвестирования как такового — альтернативы частному инвестированию в высокотехнологические стартапы нет, а основным фактором роста национальных экономик в развитом мире был и остается высокотехнологический сектор», — говорит он.

Игорь Арнаутов, аналитик «Инвесткафе», считает, что доходность от развития стартапа иногда превышает 50% в год. «Кроме этого, инвестор получает доход при последующей продаже проекта на стадии его коммерческого внедрения», — поясняет аналитик. По его оценке, в России объем инвестиций в инновационные проекты составляет \$1,5–2 млрд в год.

А ИНВЕСТОРЫ КТО?

В России в высокотехнологический сектор инвестируют профессиональные инвестиционные фонды (Russia Partners, Almaz Capital, Maxwell Biotech, Bright Capital и другие), фонды с государственным капиталом («Роснано»), корпорации («Северсталь», «Интел») и физические лица, в том числе бизнес-ангелы. «При фонде «Сколково» аккредитовано около 50 профессиональных отечественных инвесторов. Инвестиционные фонды значительно опережают другие формы инвесторов по объему инвестиций в высокотехнологические компании, находящиеся на дорыночной стадии. Кроме инвестиций, высокотехнологические стартапы получают финансовую поддержку со стороны государства. Например, за период с декабря 2010 года по август 2013 года компании — участники «Сколково» получили 448 млн евро финансирования, из которого 260 млн евро были частные инвестиции и баланс — гранты фонда «Сколково», — рассказывает господин Каналаш.

По словам господина Филимонова, люди вкладываются и рискуют деньгами в тех отраслях, где они что-то понимают и имеют собственный опыт. «Чаще всего это вчерашние предприниматели, особенно если мы говорим об американской практике. Что касается нас, то мы — международный холдинг, который существует на рынке более двадцати лет. У нас есть собственный инновационный кластер «Технополис GS» в Калининградской области, где успешно работают шесть производств. Мы обладаем собственными разработками, но всегда готовы поддерживать перспективные идеи и проекты в

области телевидения. Из «Технополиса GS» мы хотим сделать не только технопарк, состоящий из предприятий, но и обеспечить жильем, инфраструктурой и культурно-досуговыми центрами сотрудников производств, а также команды стартапов, проекты которых нам подойдут и в которые мы будем готовы вкладывать деньги», — рассказывает он об опыте своей компании.

Анна Зайцева, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит, что чаще всего инвестируют сами основатели проектов. «За ними следуют три F — family, friends, fools (семья, друзья и глупцы). Потом наступает очередь бизнес-ангелов. Венчурные фонды гораздо менее многочисленны, зато вкладывают гораздо большие суммы. Фонды прямых инвестиций и стратегические инвесторы совершают самые дорогие покупки», — констатирует она.

ОТБОР ПРОЕКТОВ

По словам Павла Житнюка, сейчас постоянно проходят стартап-конференции, на которых инвесторы смотрят питчи стартапов. «Сами стартапы обращаются в инвестфонды. Есть услуги на рынке по привлечению инвесторов — этим занимаются отдельные специалисты. В среднем вилка инвестиций в стартап колеблется от нескольких тысяч до нескольких сотен тысяч долларов», — говорит он.

Господин Филимонов рассказывает, что отбор проектов — всегда индивидуальный процесс. «Есть формальная процедура отбора — прием заявки, рассмотрение экспертным советом, инвестиционным комитетом, а есть проекты, которые просто попали в тренд, понравившись конкретным инвесторам, оказавшись в нужном месте в нужное время. В венчурном фонде процесс отбора проектов всегда дольше, ведь аккумулируются средства целого ряда инвесторов», — поясняет он. — Что касается инвестиций, то в зависимости от стадии инвестируемых проектов это могут быть и сотни тысяч, и сотни миллионов рублей. Компания GS Venture принимает проекты на любой стадии развития и готова вложить в один проект от 300 тыс. до 500 млн рублей. Всего GS Group планирует направить на финансирование венчурных проектов в 2013–2014 годах до 1,5 млрд рублей».

Эдуард Каналаш говорит, что профессиональные инвестиционные фонды отбирают проекты для инвестирования, учитывая пять групп факторов — стратегия инвестора, компания и ее технология и бизнес-модель, команда компании, рынок и конкуренты и, наконец, условия инвестиционной сделки. «На выборке 13 тыс. российских высокотехнологических стартапов за последние годы получили инвестиции 1,3 процента. Среди компаний — участников «Сколково» этот показатель по данной выборке составил 4,5 процента. → 29

«МЕДИЦИНСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ — ЭТО РАБОТА НЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, А НА ПРОЦЕСС»

БЫТУЕТ МНЕНИЕ, ЧТО ВРАЧИ НИЩЕ, ПОКА УЧАТСЯ, А УЧАТСЯ ПОЧТИ ВСЮ ЖИЗНЬ. ОДНАКО ПРОРЕКТОР ПО УЧЕБНОЙ РАБОТЕ ПЕРВОГО САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО МЕДИЦИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМЕНИ АКАДЕМИКА И. П. ПАВЛОВА АНДРЕЙ ЯРЕМЕНКО УБЕЖДЕН, ЧТО ЭТО НЕ ТАК.

BUSINESS GUIDE: Андрей Ильич, какая же часть высказывания верна?

АНДРЕЙ ЯРЕМЕНКО: Вторая — о том, что врачи учатся всю жизнь. Медицинское образование — это работа не на результат, а на процесс. Процесс познания не имеет права останавливаться. Попытка врача остановиться в своем развитии приводит к так называемому синдрому выгорания. Врач должен работать всегда. Молодой — учиться, опытный — учить. Но первая часть «афоризма» в корне неверна. Любой человек нищ, если он ничего не знает и не умеет, не хочет знать и уметь, не хочет работать. А врач — человек богатый. Он богат своими знаниями и положением в обществе. К счастью, прошли те времена, когда мамы запрещали своим дочерям встречаться со студентами мединститута. И хотя статус врача в России еще не так высок, как в США (где даже машину покупают «как доктор сказал»), все-таки место в обществе врачи занимают достойное.

BG: А если говорить не о «нищих духом», а о реальных цифрах?

А. Я.: Сегодня, если врач хочет зарабатывать, он зарабатывает. Профессионализм любого специалиста — это его внутренняя капитализация. Учиться действительно придется всю жизнь — и, как правило, за свой счет. Но если продолжать самообразование, финансовые результаты не заставят себя долго ждать. Ты можешь пойти работать без образования — и не мечтать о машине. Можешь пойти работать сразу после института — и медленно на нее копить. А можешь остаться в аспирантуре, повысить свою квалификацию — и тогда «на выходе» доход будет больше, и копить на машину придется не так долго.

В 1991 году я был поражен своей первой зарплатой в семь долларов. Но ничего, работал по ночам и продолжал учиться. Я и сейчас половину годового дохода трачу на самообразование — это мой осознанный выбор.

Кроме того, сегодня государство предоставляет врачам возможность как трудиться на основном рабочем месте, так и принимать коммерческих пациентов. В общем, если хорошо работать, выйти на уровень в 50 тыс. рублей в месяц примерно через десять лет вполне реально.

BG: Разнятся ли доходы выпускников разных специальностей?

А. Я.: В государственной системе — не слишком. А на рынке коммерческих медицинских услуг доход зависит от востребованности специальности на рынке труда. Сегодня наиболее востребованы (и, соответственно, высокооплачиваемы) урологи, гинекологи, пластические хирурги, специалисты по челюстно-лицевой хирургии, эстетической стоматологии, клинической фармакологии, нейрохирургии.

У нас, как в актерской профессии, есть свои звезды. Человек, который решает стать медиком, должен стремиться быть



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

первым среди равных. Чтобы взобраться на Олимп, необходимы долгие годы тяжелого труда. Но можно долго трудиться и не стать звездой — к этому надо быть внутренне готовым.

BG: Насколько востребована сегодня профессия врача?

А. Я.: В той же Псковской области не хватает около тысячи специалистов. Дефицит врачей в стране достигает 40 тыс. человек. Более 3 тыс. врачей не хватает в поликлиниках Санкт-Петербурга. Так что выпускникам медицинских вузов трудоустройство обеспечено.

Еще одна проблема — это урбанизация. В нашей стране появилась колоссальная разница между уровнем медицины в регионах и нескольких крупных городах. В первую очередь это Москва, Петербург, Екатеринбург, Самара и Нижний Новгород. Лучшие выпускники едут туда. А должны бы — поднимать регионы. Впрочем, эту ситуацию удастся несколько выправить при помощи целевого набора (когда студенты из регионов должны по окончании вуза вернуться и отработать обучение), а также при помощи программ поддержки врачей.

BG: Государственные программы?

А. Я.: Существует федеральная программа поддержки врачей, которые едут работать в село. В большинстве регионов ее участники получают служебное жилье с правом дальнейшего выкупа, подъемные в размере 1 млн рублей и приличную зарплату — около 50 тыс. рублей. В Петербурге ситуация чуть хуже. Но у нашего университета, например, давние отношения с Псковской областью. И те выпускники, которые едут

туда, получают комнату в общежитии, зарплату около 30 тыс. рублей и возможность бесплатного последипломного образования.

BG: А какова стоимость платного обучения?

А. Я.: Вопреки существующему мнению, она не так высока. Сопоставима с содержанием ребенка в частном детском саду. В нашем университете студенты, которые не смогли поступить на бесплатное обучение, платят от 90 до 168 тыс. рублей в год. Это, конечно, меньше, чем тратит на их образование вуз. Но эта цена продиктована рынком — стоимость обучения не может превышать доходы обучающегося.

BG: Существует ли разница между платным и бесплатным медицинским образованием?

А. Я.: Существует разница между платным образованием и покупкой дополнительных образовательных услуг. В нашем университете около 73% студентов получают образование на бесплатной основе, 27% — на платной. Эти цифры примерно одинаковы для всех вузов: процент «платников» не может превышать 50%. Надо понимать, что тот, кто платит, просто возмещает вузу затраты на свое обучение. Раз уж не смог поступить бесплатно или ему не хватает образовательных способностей. Но мы не создаем специальных условий для тех, кто платит за обучение. И учим одинаково, и отчисляем — тоже.

BG: Как вы оцениваете уровень подготовки абитуриентов?

А. Я.: С подготовкой абитуриентов есть проблемы. Единый госэкзамен имеет свои плюсы и минусы. Плюсом я считаю то, что

это некий ценз: с результатом ниже требуемого уже никуда не попадешь. С другой стороны, многие школы перешли с системы обучения на систему подготовки учеников к сдаче ЕГЭ — это сказывается на качестве школьного образования. Кроме того, мы имеем целый ряд льготников с низкими результатами ЕГЭ. А стандарт обучения у нас один, и программы едины для всех. Еще один минус ЕГЭ — отсутствие профориентационного отбора. В результате может случиться, что успешно сдавший вступительные экзамены студент уходит после первого занятия по анатомии — падает в обморок при виде крови.

BG: Помогает ли государство в модернизации медицинского образования?

А. Я.: Общая сумма средств, выделенных на модернизацию образовательного процесса ПСПбГМУ в 2011–2013 годах, составила более 50 млн рублей. На них нам удалось создать симуляционный центр, оборудовать фантомные классы. Фантомы — это mainstream современной медицины, особенно в хирургии, неотложной помощи, стоматологии. И хотя у нас пока таких классов недостаточно, мы стараемся (усилиями и государства, и университета) увеличивать их количество. Это достаточно дорогостоящее оборудование — и все, что нужно, сразу не купишь. Но уже сегодня каждый студент за время обучения в обязательном порядке проходит практику работы на фантомах.

Кроме того, мы собственными силами систематизировали библиотечные фонды. В результате чего наши студенты получили электронный доступ к российским и зарубежным публикациям по медицине по системе clinical key. У нас появился трехмерный анатомический атлас (печатного аналога которому не существует), которым студент может пользоваться как с университетского компьютера, так и с собственного ноутбука, ридера или планшета.

BG: У ваших студентов есть возможность многое узнавать на практике, ведь у университета обширная клиническая база...

А. Я.: Наш ректор — хирург, доктор медицинских наук, профессор, академик РАМН Сергей Багненко — пришел из практической медицины. И он очень большое внимание уделяет именно практическому обучению. Наши студенты учатся на базе 100 отделений в 17 клиниках. По программе модернизации здравоохранения России многие из клиник были оснащены современным оборудованием. И это важно: если мы сегодня научим студента работать с самым современным клиническим оборудованием, то уже завтра ему не придется тратить собственное время и государственные деньги на то, чтобы восполнить этот пробел. Мы выпускаем интеллектуалов в медицине. И чем лучше мы их учим, тем более они востребованы на рынке. ■

27 → Процесс принятия инвестиционно-го решения от первого контакта до подписания инвестиционного соглашения занимает в среднем девять месяцев (по некоторым инвестициям зафиксированы периоды более двух лет)», — говорит он. По его словам, инвестиции в стартап могут составлять от копеек до миллиардов рублей: «Для высокотехнологических стартапов в России мы наиболее часто слышим суммы от 1 до 300 млн рублей».

ПАЛКИ В КОЛЕСА По словам господина Житнюка, несмотря на то, что в России существуют методы поддержки стартапов, которые прежде всего выражены в бизнес-инкубаторах, существующих и препоны. «И препоны эти такие же, как и для всего остального бизнеса: неблагоприятный инвестиционный и экономический климат. Отсутствие реальной поддержки со стороны государства — более того, явное несоответствие реальности и заявленное со стороны высших государственных чиновников о „поддержке малых предпринимателей“, „инновационном рывке“», — констатирует он.

Господин Филимонов говорит, что, разумеется, государство помогает развиваться стартапам. «Это и технопарки, и бизнес-инкубаторы, софинансируемые государством, а также фонды, выделяющие государственные средства на гранты победителям региональных конкурсов. Однако не исключено, что этими же ресурсами можно было бы распорядиться намного более эффективно, — считает

он. — Что касается несложных предпринимательских стартапов, связанных с такими сферами, как продажи, услуги, то препятствия для них есть, но они вполне успешно преодолеваются. В этом помогут программы повышения коммерческой активности молодежи и элементарное бизнес-образование потенциальных стартаперов. Но если говорить о стартапах и разработках на высоком технологическом уровне, то их фундамент — в образовании, науке, технологическом развитии, а здесь в стране за последнее время упущено немало. Сложно создать действительно прорывной проект, когда подорвана основа. Поэтому авторы и уезжают реализовывать проекты за рубеж, инфраструктура там помогает делать это быстрее и эффективнее. В числе сложностей high-tech-стартапов также и то, что российская команда, если и может разработать отечественный аналог зарубежных образцов, но сыграть на опережение — уже вряд ли. Такой стартап на открытом рынке не может быть успешным в принципе».

По словам господина Божина, проблемой является малое количество бизнес-ангелов. «Это те люди, которые инвестируют на начальной, посевной стадии суммы от \$10–20 тыс. И кроме денег помогают еще своей экспертизой или связями. Без них выживаемость стартапов низкая, ибо некому давать условный \$1 млн — этот проект надо вырастить, а он не получил этих начальных денег и закрылся. Также к проблемам можно отнести отсутствие

поддержки государства. Одной рукой государство создает всякие фонды и комитеты, а другой — не может освободить от налогов начинающие IT-компании. Отсутствует нужная информация. Очень мало изданий пишет про стартапы. А если кто и пишет — то только про удачные проекты, которых немного. И они ходят из издания в издание и рассказывают примерно одни и те же вещи. Но складывается картинка, что все хорошо. К большим проблемам можно отнести коррупцию и работу наших судов. Это те причины, по которым очень многие стартапы регистрируют компанию за рубежом, не в России. Вы были в российском суде? Это ужас. Он не защищает инвестора никаким образом. Я общался с представителем небольшого европейского фонда. Они хотели инвестировать в российские стартапы. Потом посмотрели, что тут творится, и передумали. Для них это слишком сложно. Нельзя сказать, что невозможно. Но эти сложности им не нужны. Они предпочли инвестировать в европейские проекты и южноамериканские», — говорит господин Божин.

Игорь Арнаутов считает, что развитию стартапов в РФ мешает, во-первых, замедление роста экономики и уход части инвесторов в реальный сектор, а во-вторых — снижение инновационной активности, связанной с созданием новых проектов. «Кроме этого, коммерческому внедрению стартапа мешает низкая степень проработанности бизнес-моделей», — говорит он.

Виктория Бойцова, генеральный директор РЭО «Сервис» — управляющей

компании Первого городского бизнес-инкубатора, говорит, что развитию стартапов мешает очень многое. «Неподготовленность самого предпринимателя. Свой бизнес означает работу первые пять-семь лет без отпусков, ежедневное решение каких-либо проблем, и далеко не факт, что вложенный тобой труд окупится. Проблемами являются и косность системы, и незнание программ, разработанных для поддержки стартапов, и невозможность продать разработанный продукт на российском рынке», — подчеркивает она.

Павел Житнюк говорит, что из наиболее известных стартапов ему на ум приходит вышеупомянутый Qiwi. «Кроме того, много инвесторских средств привлек тревел-сервис Ostrovok.ru, но назвать его успешным с точки зрения окупаемости пока нельзя, но его все знают. Pruffi — отличный пример в области HR», — говорит он.

Сергей Филимонов рассказывает, что к успешным проектам можно отнести астраханский Displair (компания создает устройства для создания изображений в воздухе. — **BG**) — это высокие технологии, мировой уровень: не догоняли, а делали свое. Чтобы развить такой проект, нельзя просто сказать сегодня: „Давайте станем все предпринимателями“, провести ликбез стартапера и назавтра получить подобный результат. Требуются годы кропотливой работы, фундаментальное образование и привлечение науки — проект родился отнюдь не случайно и не по указке», — рассказывает он. ■

24 → С ней согласна и госпожа Чернецова: она полагает, что доля фрилансеров и удаленных сотрудников будет увеличиваться в структуре спроса рынка труда. «Но для того чтобы структура кардинально поменялась в их пользу, необходим переход от индустриальной экономики к постиндустриальной, и в краткосрочной перспективе этого не случится. В любом случае доля офисных сотрудников будет превалировать», — рассуждает эксперт.

Директор по персоналу и корпоративным вопросам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Алексей Устинов рассуждает: «На мой взгляд, в перспективе ближайших трех-пяти лет удаленная работа окажется одновременно и вызовом, и неизбежностью. Способствовать этому будет дальнейшее развитие средств коммуникации. Благодаря этому большая возможность использования форм удаленной работы станет, безусловно, конкурентным преимуществом организаций в борьбе за таланты, которым все больше требуется свобода (отсутствие формальной привязанности к рабочему месту). Примечательно, что уже сейчас в шкале ценностей большинства специалистов размер получаемого дохода стоит не на первом месте. И с каждым годом еще более будет возрастать значимость интересной работы, самореализации и ценность сбалансированной личной жизни».

По данным HeadHunter, самыми востребованными в Северной столице в первом полугодии 2013 года были удаленные работники в следующих профессиональных областях: «IT, телекоммуникации, интернет» — 37% от общего числа вакансий для удаленной работы, размещенных на сайте hh.ru в данный период,

«Продажи» — 20%, «Маркетинг» — 17%, «Искусство, медиа» — 12% и «Начало карьеры» — 10%.

Средняя зарплата удаленных работников в Санкт-Петербурге в первом полугодии 2013 года составила 32,5 тыс. рублей, минимальная зафиксированная зарплата для них составила 7,5 тыс. рублей, максимальная — 112 342 рубля. А средняя заработная плата на рынке труда Санкт-Петербурга в этот период была на уровне 33 тыс. рублей.

По данным хедхантеров, среди желающих работать удаленно в Петербурге больше всего женщин — 66%. Средний возраст соискателей составляет 26–35 лет. Кроме того, практически у половины кандидатов незаконченное высшее образование и опыт работы более шести лет. Чуть менее половины кандидатов ожидают получать зарплату в диапазоне от 20 до 40 тыс. рублей.

В целом удаленная работа имеет ряд преимуществ, которые и объясняют такой стремительный рост популярности подобных вакансий. Для соискателя работа на расстоянии экономит время и деньги на дорогу до офиса и обратно, зачастую позволяет самостоятельно определять свой рабочий график, а также не переживать по поводу офисного дресс-кода. Также удаленная работа позволяет сотруднику находиться рядом с семьей, что особенно востребовано у родителей с маленькими детьми.

Работодатель при этом имеет возможность привлекать специалистов из других регионов и стран, существенно снизить затраты на аренду офисного помещения и фонд оплаты труда.

Екатерина Тихвинская, директор по персоналу ЗАО «Упонор Рус», говорит,

что развитию удаленной работы способствует и то, что для публичных компаний одним из важных критериев оценки эффективности является доля дохода/прибыли на одного сотрудника. Привлечение фрилансеров или передача ряда функций на аутсорсинг позволяют оптимизировать процессы внутри организации. «Такие компании могут существенно сэкономить на аренде и других сопутствующих затратах на персонал», — объясняет она.

Однако удаленная работа имеет и ряд недостатков. Специалист меньше вовлечен в контекст задач компании, возможны коммуникативные и управленческие накладки. Работодателю может быть сложно проследить за ходом выполнения тех или иных задач, поэтому компания рискует в итоге получить недоброкачественный продукт или услугу.

В компании HeadHunter, рассуждая о плюсах и минусах фриланса, отмечают: «Компания Yahoo вела запрет на удаленную работу и настаивает на работе в офисе для всех своих сотрудников, считая, что креативный инновационный продукт можно создавать лишь в тесном личном взаимодействии сотрудников».

Екатерина Тихвинская с этим согласна: «Удаленная работа размывает понятие трудового коллектива как общности людей, объединенных определенной корпоративной культурой. Труднее будет реализовывать „миссию“ фирмы, претворяя общие идеи в жизнь. От фрилансера не требуется лояльности или разделения ценностей компании. Сотрудники, работающие по домам, не могут быть частью сплоченного коллектива. Когда процент таких людей в компании небольшой, это не может оказать серьезного

влияния. Увеличение количества фрилансеров может негативно отразиться на деятельности компании в целом. Однако нельзя однозначно утверждать о кризисе бизнеса в случае значительного изменения структуры трудового коллектива. С уверенностью можно сказать, что изменилась ситуация на рынке и трансформировалась сама идея традиционных социальных институтов. Вполне возможно, что пришла очередь трудовых коллективов».

Но сотрудники, работающие удаленно, чаще всего входят в штат компании. Работа же с фрилансерами имеет свою специфику.

Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», отмечает, что сотрудник на фрилансе за определенный объем работы, как правило, получает больше, чем человек в штате. «Тем не менее привлечение такого работника бывает необходимо компании. Например, если объем работы значительно повышается, но понятно, что это временно. Или же если компания ведет работу над проектом, который требует привлечения узкоспециализированного сотрудника, например, фотографа, которого нет в штате. Еще один вариант — когда необходимость в сотруднике с новой специализацией только начинает формироваться. Иногда перед тем, как приходит четкое осознание этого, компания предпочитает „опробовать“ новую для себя должность на сотруднике вне штата», — говорит он.

«Опасность фриланса понятна — такой сотрудник может запросто „скакнуть“, его не связывают никакие обязательства», — полагает господин Золин. ■

ДЕРЕВЯННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ИГРОКИ РЫНКА ДЕРЕВООБРАБОТКИ РОССИИ СЧИТАЮТ, ЧТО В ОТРАСЛИ КРАЙНЕ МАЛА ДОЛЯ ПРОДУКЦИИ С ВЫСОКОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ. КАК И ОСТАЛЬНЫЕ СЫРЬЕВЫЕ РЫНКИ, СЕГОДНЯ ЭТОТ СЕГМЕНТ ЭКОНОМИКИ ЗАВИСИМ ОТ СПРОСА СО СТОРОНЫ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. ОДНАКО ВСЕ БОЛЬШЕ ЗАВОДОВ ИДУТ ПО ПУТИ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ДРЕВЕСИНЫ. ДРУГАЯ ТЕНДЕНЦИЯ — ПОЯВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВ С ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ СЫРЬЕВОЙ БАЗОЙ.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

По данным Lesprom Network, в 2012 году темп роста производства деревообрабатывающей промышленности России снизился до 3,3% (в 2011 году — 4%). Этому снижению способствовало сокращение выпуска пиломатериалов (на 2,4%, до 20,6 млн куб. м) и снижение производства деревянных домов (на 17,2%, до 189 штук). Рост был поддержан увеличением выпуска плитной продукции и тары: производство ДСП поднялось на 22,3%, ДВП — на 11,2%, деревянных поддонов — на 17,4%. В стране небольшой спрос на пиломатериалы, говорится в отчете компании, большая их часть экспортируется, поэтому производство зависит от состояния внешних рынков. Ленинградская область, согласно данным Ростата, в 2012 году повысила производство пиломатериалов по сравнению с предыдущим годом на 5,3%, до 884,2 тыс. кубометров. При этом доля области в общероссийском производстве сократилась вдвое — с 8 до 4%. Лидером по производству пиломатериалов остается Иркутская область, которая в 2012 году выпустила 2,56 млн куб. м продукции и обеспечила себе на этом рынке России долю в 12%.



АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

ПОЛОВИНА ПРОИЗВОДИМОЙ В РОССИИ ДРЕВЕСИНЫ — ЭТО КРУГЛЫЙ ЛЕС РАЗНОГО СОРТАМЕНТА

ЧЕТВЕРТЬ МИРОВОГО РЫНКА Спрос на пиломатериалы в России, по словам аналитика «Инвесткафе» Игоря Арнаутова, составляет около 23 млн куб. м. Аналитик финансовой компании AForex Нарек Авакян оценивает емкость рынка древесины в целом в России более чем в \$15 млрд, а европейский рынок — свыше \$100 млрд (стоимость готовых материалов минус стоимость сырья-кругляка).

По данным начальника аналитического отдела ИК ЛМС Дмитрия Кумановского, в мире производится около 425 млн куб. м пиломатериалов. «В России производится около 100 млн куб. м пиломатериалов, причем только половина — это деловая древесина, прошедшая распиловку. Остальное — это круглый лес разного сортамента. Из России поставки идут в южные районы Европы и в Африку, поэтому по этим рынкам объем составляет примерно 70 млн куб. м», — говорит он. По данным аналитика, основные игроки рынка — это Швеция (66 млн куб. м), Финляндия (51 млн куб. м), Канада (142 млн куб. м). «Европа преимущественно импортирует продукцию. В России же 70 процентов производимых материалов экспортируется», — согласен он. По словам господина Кумановского, основные регионы — потребители продукции лесопиления в России — это ЦФО и СЗФО. В Европе — это южные европейские страны (Испания, Португалия, Италия), где есть большие рынки для сбыта пиломатериалов для строительства домов и производства мебели. Однако в 2013 году европейский рынок сократился на 15%, напоминает эксперт.

ДЕШЕВЛЕ ВСЕХ В СЗФО минимальная цена на необрезанные пиломатериалы — 2,2 тыс. рублей за кубометр (в среднем по России — 3,15 тыс. рублей, максимальная — в Дальневосточном федеральном округе — 4,556 тыс.), говорят данные Ростата. Информационно-аналитическое агентство WhatWood приводит цены на пиловочник в соседней Финляндии: еловый и сосновый €56–57 за кубометр, березовый баланс — €30–31.

В первой половине 2013 года, по данным того же портала, производство пиломатериалов в России сократилось на 2,6% в годовом исчислении — до 10,2 млн кубометров. Производство фанеры, добавляет аналитики WhatWood, выросло на 3,8%, до 1,7 млн куб. м, ДВП — снизилось на 9,8%, до 202 млн куб. м, заготовка в первом полугодии снизилась на 4,2%, при этом производство хвойных бревен сократилось в годовом исчислении на 4,4%, лиственных бревен — на 2,2%.

Если мировой рынок продукции деревообработки будет развиваться по Promoting Wood Energy Scenario (сценарий активного использования продукции деревообработки по мнению ООН), говорит вице-президент, финансовый директор ОАО «Лесной мир» Виталий Терлюк, то спрос на все виды продукции деревообработки повысится. «Сильным толчком к этому, естественно, станет программа

ООН и ЕС по снижению выброса CO₂ в атмосферу планеты, а как известно, при производстве металлических, каменных и углеродистых строительных материалов затрачивается гораздо больше энергии, чем на производство деревянных, что дает дереву огромное преимущество перед другими строительными материалами», — аргументирует он.

ОСНОВНЫЕ ТРУДНОСТИ Главными проблемами отрасли игроки рынка называют малое количество продукции с высокой добавленной стоимостью. Виталий Терлюк добавляет: «Основная проблема, на наш взгляд, — это кадры. К сожалению, образованные и амбициозные люди стараются покинуть глубинку и перебраться либо в Москву, либо в Санкт-Петербург, достаточно привлекательным местом также можно считать и Калининград». Второй проблемой, по его мнению, является логистика. «Как известно, чем выше уровень добавленной стоимости, тем ближе производство должно находиться к потребителю продукции. Вывод: скорее всего, предприятия будут перебираться ближе к границе, то есть к рынкам сбыта», — прогнозирует он.

Директор по продажам фанерной продукции «ЮПМ Россия-СНГ» Александр Тоцкий перечисляет факторы, мешающие развитию отрасли: «Перепроизводство,

узкая линейка продукции, отсутствие продуктов „под клиента“, отсутствие инвестиций в инновации».

РИСКНУВШИЕ Объем инвестиций в основной фонд предприятий ЛПК в первом квартале 2013 года составил 20,5 млрд рублей, что на 17,4% ниже, чем в первом квартале 2012 года, говорят в агентстве WhatWood. В основной капитал деревообрабатывающих предприятий в первом квартале 2013 года было направлено 4,2 млрд рублей, из которых 1 млрд рублей пришелся на СЗФО и 1,5 млрд рублей на ДВФО. В деревообрабатывающую промышленность активнее всех в первом квартале 2013 года вкладывал Хабаровский край — 1,5 млрд рублей. Инвестиции в основной фонд по сегменту «лесное хозяйство и лесозаготовки» за первый квартал 2013 года составили 4,7 млрд рублей, что на 67,4% ниже, чем годом ранее. Львиная доля инвестиций в первом квартале 2012 года приходилась на Вологодскую область — 12,5 млрд рублей.

В Вологде, в частности, была запущена после реконструкции первая очередь лесопильного производства ООО «Харовсклеспром». Техническое перевооружение предприятия проводится без остановки существующих мощностей. Сумма инвестиций в проект составит более 1,2 млрд рублей. Большую часть из них (825 млн рублей) обеспечивает в качестве кредита на пять лет СЗРЦ ВТБ. По итогам реконструкции предполагается увеличение мощностей по переработке пиловочника с 200 до 500 тыс. куб. м в год. При этом объем выпуска готовой продукции (сухих пиломатериалов экспортного качества) вырастет до 250 тыс. куб. м в год. Окупить проект планируется за 6–7 лет. Эксперты называют такие сроки реальными при условии резкого (почти втрое) увеличения сбыта продукции предприятия.

Правительство Вологодской области планирует «закольцевать» производство пиломатериалов в регионе. «В среднесрочной перспективе планируется остановить вывоз кругляка за пределы региона, перерабатывать все на территории области», — сообщает пресс-служба губернатора области.

В 2012 году экспорт лесопроductии Вологодской области составил \$201 млн. Крупнейшими покупателями лесопроductии являются Финляндия (\$44,3 млн), Эстония (\$31,1 млн) и Египет (\$24,3 млн). Расчетная лесосека лесного фонда Вологодской области, по данным департамента лесного хозяйства области, составляет более 24,7 млн кубометров. На ее территории работает более 25 крупных лесозаготовительных предприятий. Годовой объем заготовок превышает 12 млн кубометров.

В городе Пестово Новгородской области компания UPM продала ООО «Лесная инновационная компания» (ЛИК) лесопильное производство. В дальнейших планах ООО «ЛИК» — масштабный инвестиционный проект по изготовлению на базе предприятия фибролитовых плит. По данным asninfo.ru, на модернизацию инвестор намерен направить 1,2 млрд рублей. Кредит на модернизацию производства компании предоставил Россельхозбанк. Планируемый объем лесозаготовки по инвестиционному проекту составляет 600 тыс. куб. м.

В поселке Дедовичи Псковской области GS Group в августе заложила завод глубокой переработки древесины (продукция — импрегнированная, термообработанная древесина, строганные пиломатериалы). Предприятие площадью 24 тыс. кв. м планирует выйти на полный объем производства — 61,5 тыс. куб. м в год — в начале 2015 года. Около 40% продукции в качестве импортозамещающей планируется поставлять на внутренний рынок, остальную часть — в Европу. Инвестиции в строительство завода составят 1,228 млрд рублей. Общая стоимость проекта (первая очередь — созда-

ние питомника, вторая — строительство завода, третья — развитие проекта) обойдется компании в 3 млрд рублей. Аналитики отмечают важность этого проекта.

«Данное предприятие является редкостью для России, так как в основном при производстве не используется собственный лес. В России существуют производства с глубокой переработкой древесины в Карелии и на Дальнем Востоке, однако их объемов производства недостаточно для покрытия внутреннего спроса в высококачественных строительных материалах», — говорит аналитик «Инвесткафе» Игорь Арнаутов. Наличие цикла от выращивания леса до утилизации отходов послужит залогом успешности проекта, считает и управляющий партнер консалтинговой группы «Решение» Александр Батушанский.

Под Архангельском в поселке Цигломень запущен модернизированный участок «Лесозавода 25» (входит в группу «Титан»). В результате модернизации мощности участка увеличатся вдвое: объем переработки пиловочного сырья составит 500 тыс. куб. м в год. Общие инвестиции составили 2,5 млрд, соотношение

собственных и заемных средств 50/50. Предприятие также владеет пеллетным производством мощностью 60 тыс. тонн. В планах на 2014 год — удвоить выпуск за счет строительства нового пеллетного производства на Цигломенском участке. Все произведенные гранулы идут на экспорт в страны Скандинавии.

В конце сентября было объявлено о подписании соглашения между правительством Калининградской области и компанией ОАО «Лесной мир» о создании на территории 51 га в Гурьевском муниципальном районе Калининградской области лесопильного и транспортно-логистического комплекса. Первую очередь проекта (лесоперерабатывающий комплекс по глубокой переработке древесины с производством ДСП, ламинированной древесно-стружечной плиты (ЛДСП) и топливных гранул — пеллетов) планируется ввести в первом квартале 2016 года.

Общая стоимость проекта 5,169 млрд рублей (без учета стоимости участка), из них 4,374 млрд рублей кредитных средств, остальные собственные (акционерный капитал) — 795 млн рублей. Распиловка круглого леса составит

599 тыс. куб. м в год. Производство экологически чистых пиломатериалов — 299 тыс. куб. м в год, производство ДСП и ЛДСП плит класса E1 — 119 тыс. куб. м в год, пеллетов DIN+ — 35 тыс. тонн в год. Пиломатериалы и гранулы будут поставляться в Евросоюз, ЛДСП и ДСП будут направляться в мебельный кластер Калининградской области.

В регионе примерно 200 мебельных производств, которые, по данным Алексея Богатырева, генерального директора компании Lesprom Network, занимают примерно 8% мебельного рынка России и пока получают материалы для производства посредством импорта. В 2016 году действие таможенных льгот, предоставляемых Калининградской ОЭЗ, закончится, и импорт продукции подорожает. Таким образом, ОАО «Лесной мир», создавая местное производство, частично обезопасит местных мебельщиков от повышения стоимости производства.

«При этом мы рассчитываем только на 50–60 процентов рынка, остальные производители мебели, по нашим оценкам, продолжают работать с иностранными поставщиками», — прогнозирует Виталий Терлюк. ■

«АН-СЕКЬЮРИТИ» И «КОММЕРСАНТЪ» ПОДАРЯТ ДЕТЯМ ПОЛЕ

ОХРАННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ «АН-СЕКЬЮРИТИ» ОБОРУДУЕТ ДВА МИНИ-ПОЛЯ НА ТРЕНИРОВОЧНОЙ БАЗЕ ФУТБОЛЬНОЙ ШКОЛЫ «ДИНАМО» В ВАСКЕЛОВО. ПОКРЫТИЕ ДЛЯ ПОЛЕЙ ПОДАРИЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «КОММЕРСАНТЪ». ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «АН-СЕКЬЮРИТИ» ЕВГЕНИЙ КЛИМОВ УЖЕ ТРИ ГОДА ПОМОГАЕТ ЮНЫМ «ДИНАМОВЦАМ» И НАДЕЕТСЯ ВОЗРОДИТЬ ВТОРОЙ ФУТБОЛЬНЫЙ КЛУБ ПЕТЕРБУРГА.

АНТОН АРСЕНЬЕВ

Травяное покрытие будет уложено на средства холдинга «АН-Секьюрити». Это охранный бизнес не первый год поддерживает детский футбол. «В ноябре 2010 года к нам обратилась инициативная группа болельщиков „Динамо“ с просьбой оказать помощь молодежной команде, сформированной на базе выпускников школы, — рассказал господин Климов. — В 2011 году впервые в истории Федерации футбола Санкт-Петербурга было проведено первенство молодежных команд Петербурга, в которых играют футболисты моложе 21 года. Молодежная команда „Динамо“, которую мы подготовили, стала чемпионом Петербурга».

Детская футбольная школа «Динамо» существовала давно, но около двадцати лет назад ее превратили в отделение футбола детско-юношеской спортивной школы Петроградского района. Глава «АН-Секьюрити» решил возродить отдельную школу «бело-голубых», и в 2012 году был создан Центр дополнительного образования по подготовке юных футболистов «Динамо — СПб». Директором центра стал Евгений Климов. Его компания взяла на себя расходы на аренду полей для тренировок, оборудование раздевалок и тренерских, закупку формы и инвентаря.



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ МАКСИМ ЕФИМОВ (СЛЕВА) И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «АН-СЕКЬЮРИТИ» ЕВГЕНИЙ КЛИМОВ (СПРАВА) УСЛЫШАЛИ ПРИЗЫВ ПРЕЗИДЕНТА РФ ВЛАДИМИРА ПУТИНА РАЗВИВАТЬ ДЕТСКИЙ СПОРТ

«Я футбольный болельщик, но не сильно фанатичный. Я больше люблю сам играть в футбол, — сообщил госпо-

дин Климов. — Почему мы стали помогать именно этой команде? Я никогда не был болельщиком „Динамо“. Но когда я

только начинал заниматься охранным бизнесом, у меня был офис на Крестовском острове, недалеко от стадиона „Динамо“. Я часто приходил туда, тренировался, играл в футбол. Кроме того, есть огромное желание возродить вторую серьезную команду в городе. „Динамо“ — это команда, которая появилась раньше „Зенита“. Это один из старейших клубов. И стадион „Динамо“ до появления стадиона имени Кирова был главной футбольной площадкой города».

Отметим, что футбольный клуб «Динамо» был основан в 1922 году. В 1936 году участвовал в первом матче чемпионатов СССР. 31 мая 1942 года провел в Ленинграде блокадный матч. В 1954 году на базе «Динамо» создали команду «Трудовые резервы», в 1960 году клубу вернули первоначальное имя. Свою самую громкую победу клуб «Динамо» одержал в 2002 году, выбив из розыгрыша на 1/16 Кубка России ЦСКА, который ранее не терпел поражений на такой ранней стадии турнира. После сезона 2003 года клуб прекратил свое существование, но был воссоздан в 2007 году на базе клуба «Петротрест». Главным тренером команды является Борис Журавлев. Попечительский совет клуба возглавляет бывший спикер Государственной думы Борис Грызлов. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ

**КОММЕРСАНТЪ
20 ЛЕТ**



**BUSINESS
GUIDE**

ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ — 12 НОЯБРЯ 2013 ГОДА

ФОРМАТ — А3

РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ

С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

**BUSINESS
GUIDE**

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

**СПЕЦИАЛЬНЫЙ
ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ
ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ
ПРИЛОЖЕНИЙ
BUSINESS GUIDE,
ПОСВЯЩЕННЫЙ
20-ЛЕТИЮ ВЫХОДА
РЕГИОНАЛЬНОГО
ВЫПУСКА ГАЗЕТЫ
«КОММЕРСАНТЪ»
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/REGIONS/78**