САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

МАЛЫЙ БИЗНЕС В ОЖИДАНИИ ВНЯТНЫХ ПРАВИЛ / 33
ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ: СТАРОСТЬ НЕ В РАДОСТЬ / 44
В ОБЪЯТЬЯХ СПРУТА / 45
ИНВЕСТИЦИИ В ИЗМЕНИВШИХСЯ РЕАЛИЯХ / 56

Четверг, 18 июня 2015 №105
(№5615 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №17–92
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА ООО «ЦДС»

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

МегаФон

РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест»

ВТБ
ОАО Банк ВТБ

Реклама

РЕКЛАМА

РОСОЭЗ®
Санкт-Петербург
Особая Экономическая Зона
Технологии

ОЭЗ «Санкт-Петербург» — территория новой экономики

Филиал ОАО «Особые экономические зоны» в Санкт-Петербурге • 198515, Россия, Санкт-Петербург, пос. Стрельна, ул. Связи, д. 34 А
Тел. +7 (812) 380-49-29 • Факс +7 (812) 380-49-39 • www.russez.ru • www.facebook.com/RUSSEZSPb • twitter.com/RUSSEZSPb

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ»

ВРЕМЯ — НАЗАД!

Организаторы нынешнего экономического форума делают акцент на том, что доля гостей из стран Азии в «Ленэкспо» в нынешнем году будет выше, чем на предыдущих форумах, а повестка дня, посвященная сотрудничеству с восточными странами, стала гораздо насыщеннее. Таким образом, мы в очередной раз демонстрируем миру свою готовность переориентироваться на плодотворное сотрудничество с Востоком, раз Запад не желает снимать санкции.

Правда, сотрудничество с Востоком пока остается больше декларативным. Это некий чиновничий мем, примерно такой же, какими несколько лет назад были нанотехнологии. Чиновники с готовностью рассуждали о них на конгрессах и правительственных заседаниях, выбивали бюджеты. Однако что это такое, многие из них представляли слабо. Сотрудничество с Востоком развивается само по себе, независимо от усилий государственных менеджеров. Бизнес сам безошибочно ищет области для взаимодействия — он развивается там, где можно извлечь двустороннюю выгоду. Чиновники же по традиции фиксируют сложившееся положение вещей и нередко вписывают уже запущенные проекты в свои подогнанные под актуальную повестку дня программы, тем самым доказывая обществу и вышестоящему начальству свою значимость и необходимость.

Впрочем, любое сотрудничество, пусть и декларируемое, стоит поддерживать. Однако организаторам ПМЭФ, в числе которых есть и губернатор Петербурга, следует не забывать и о более приземленных вещах. Например, дата проведения форума очень хорошо способствует тому, чтобы вернуться к теме возврата к летнему времени. Особенно это актуально для Петербурга, который теперь, живя перманентно в зимнем времени, фактически лишился белых ночей. После того как часы осенью прошлого года перевели на час назад, да там навсегда и оставили, темнеть в городе разведенных мостов стало задолго до полуночи (а светать — в половине второго ночи). Иностранные гости форума — что с Запада, что с Востока — посмотрят на такие темные белые ночи, решат, что это фикция, и в город больше не вернутся. И экономика Северной столицы ощутит уже в скором времени ущерб гораздо более заметный, чем был после введения санкций.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ПАО «БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»
БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
РЕКЛАМА

ПМЭФ МЕЖДУ ВОСТОКОМ И ЗАПАДОМ

НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД, ПМЭФ-2015, КОТОРЫЙ ПРОЙДЕТ С 18 ПО 20 ИЮНЯ, НИЧЕМ ОСОБЕННЫМ НЕ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПРОШЛОГОДНЕГО. ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЯ ОСТАЛСЯ В ПРЕЖНИХ РАМКАХ И СОСТАВИТ ОКОЛО 1,2 МЛРД РУБЛЕЙ. СТРАНА-ХОЗЯЙКА СНОВА БУДЕТ ДЕМОНСТРИРОВАТЬ ПРИВЕРЖЕННОСТЬ К КОНСТРУКТИВНОМУ ДИАЛОГУ. И ВСЕ ЖЕ ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО НЫНЕШНИЙ ПМЭФ СТАНЕТ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ МЕЖДУ ВОСТОКОМ И ЗАПАДОМ. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

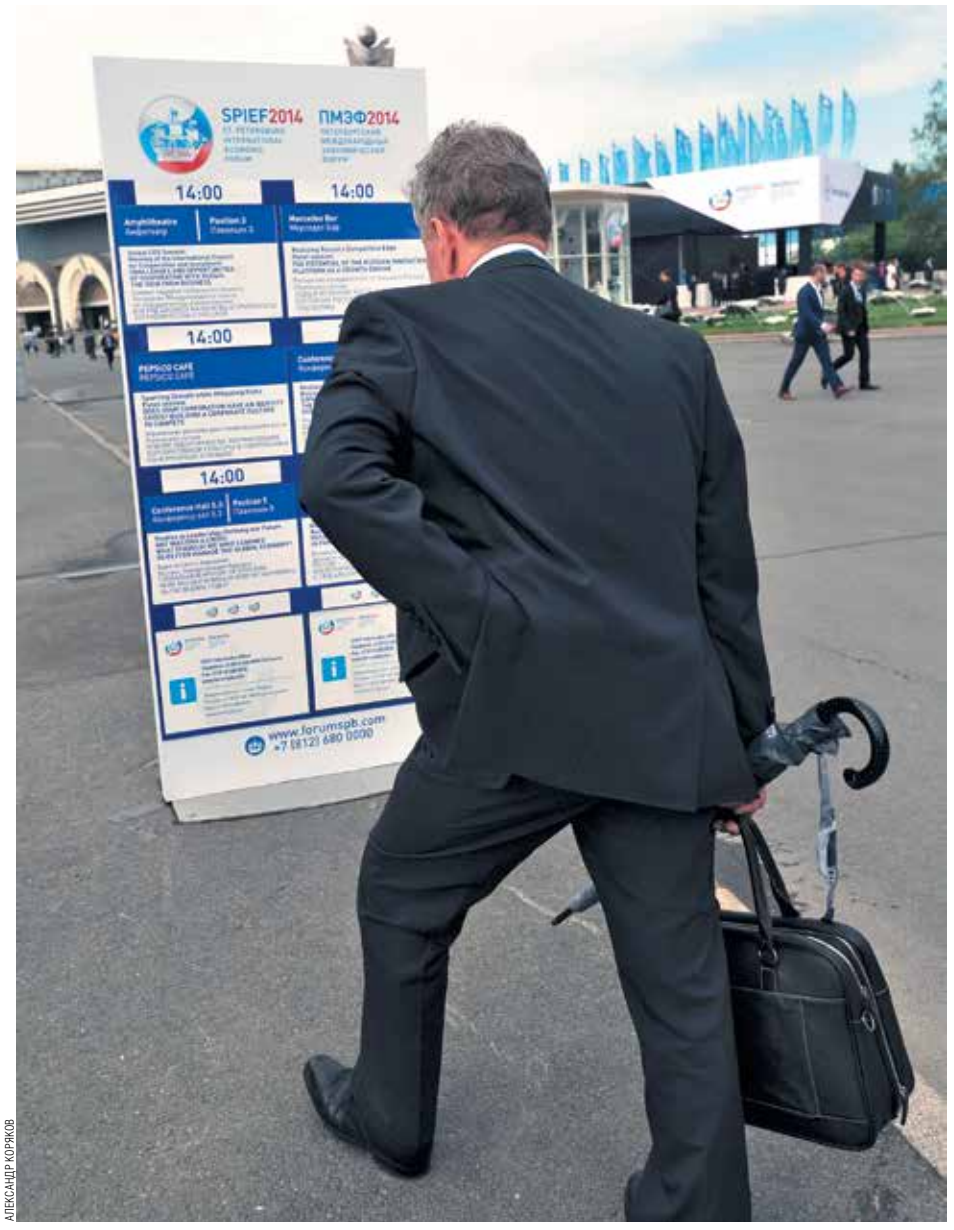
Площадкой для проведения ПМЭФ-2015, как и прошлые годы, станет выставочный комплекс «Ленэкспо». Организаторы в очередной раз говорят о том, что это последний год, когда столь престижное мероприятие проводится на Васильевском острове. Даже в этом году его хотели провести во вновь созданном «Экспофоруме» недалеко от аэропорта Пулково, но недостаток существующих подъездных путей, которые могут не справиться с подвозом гостей и участников к конгрессно-выставочной площадке, спутал все планы организаторов.

ДЕНЕЖНЫЙ ВОПРОС Сергей Приходько, заместитель председателя правительства РФ — руководитель аппарата правительства РФ, глава оргкомитета форума, на пресс-брифинге, посвященном подготовке форума, сообщил, что объем финансирования проведения ПМЭФ-2015 составит около 1,2 млрд рублей — столько же, сколько было потрачено на проведение мероприятия и в прошлом году.

Партнерами ПМЭФ-2015 выразили желание стать около 50 компаний. 58% запланированных затрат ляжет на плечи четырех генеральных партнеров мероприятия — «Газпрома», «Роснефти», Сбербанка, Внешэкономбанка. 31% средств составят взносы участников форума. Из федерального бюджета в текущем году поступит не более 3%. В прошлом году эта сумма составила 45,8 млн рублей, а в этом будет на 10% меньше, особо подчеркнул Сергей Приходько.

Но стоимость участия в ПМЭФ-2015 не увеличилась, видимо, сказался кризис. Как и в прошлом году, пакет «Премиум» для одного человека стоит 295 тыс. рублей, а пакет «Стандарт» — 236 тыс. рублей.

А вот средств из бюджета Петербурга, по данным СМИ, на участие в форуме потребуется больше. Если в 2014 году из городской казны потратили 27 млн рублей, то в этом году сумма составит 38 млн рублей. В основном все деньги пойдут на подготовку экспозиционно-деловой зоны Петербурга, которая будет оформлена в арктическом стиле и соответствовать девизу: «Санкт-Петербург — в центре развития Арктической зоны РФ». Но Сергей Приходько отметил, что непосредственно в подготовке мероприятий самого ПМЭФ-2015 участие городской казны не потребуется. Все затраты Петербурга идут в рамках реализации городских программ по благоустройству, улучшения дорог, повышения надежности электроснабжения мегаполиса.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЗА МЕСЯЦ ДО ПРОВЕДЕНИЯ ПМЭФ-2015 СВОЕ УЧАСТИЕ УЖЕ ПОДТВЕРДИЛИ 21 МИНИСТР ИЗ 18 СТРАН МИРА, СЕМЬ МИНИСТРОВ ИЗ СТРАН СНГ, А ТАКЖЕ 1352 ПРЕДСТАВИТЕЛЯ БИЗНЕСА ИЗ 64 ЗАРУБЕЖНЫХ СТАН И ИЗ РОССИИ

НА ПУТИ К СТАБИЛЬНОСТИ Девизом ПМЭФ-2015 станет лозунг «Время действовать: совместными усилиями к стабильности и росту». «Россия как хозяйка форума демонстрирует приверженность курсу конструктивного диалога, взаимопонимания и возврата к атмосфере доверия между ключевыми игроками мировой глобальной экономической системы», — прокомментировал Сергей Приходько.

Всего в рамках ПМЭФ-2015 пройдет 72 мероприятия, выступят около 500 докладчиков. По словам Сергея Приходько, официально-деловая программа будет состоять из четырех блоков, в рамках которых строятся дискуссии или панельные сессии, отраслевые завтраки и деловые круглые столы с участием политиков и бизнесменов из различных стран мира.

Направление «Мировая экономика: новые вызовы и горизонты» будет включать в себя 17 сессий, на которых будут обсуждаться проблемы глобальной экономической и финансовой систем, интеграционных процессов в международной торговле, инфраструктуре и геополитике. ➔ 20

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ПАО «БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»
БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
РЕКЛАМА

19 → В рамках направления «Россия — пространство возможностей» состоится 15 сессий по таким вопросам, как промышленная политика, структурные реформы, антикризисная политика России, поиск внутренних источников финансирования экономического роста, взвешенная кредитная политика, развитие отдельных регионов РФ. В программу включена презентация результатов национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ.

Направление «Развитие человеческого капитала и компетенций» будет организовано посредством шести сессий. Будут рассматриваться вопросы системы профобразования и ее соответствия требованиям бизнеса, устранение кадрового дисбаланса, эффективная миграционная политика, проблема старения населения, модернизация здравоохранения, социальная ответственность.

Направление «Ожидаемые прорывы: технологии, инновационные решения» будет реализовано в рамках семи сессий и будет включать такие проблематики, как трансфер технологий, защита интеллектуальной собственности и персональных данных, построение эффективных систем кибербезопасности. В рамках форума состоится заседание Международного дискуссионного клуба.

Сергей Приходько констатировал, что свое участие в программах форума подтвердили 269 спикеров и модераторов. Особенность форума — разнообразие международных мероприятий. Петербург станет площадкой проведения деловых форумов ШОС, БРИКС. Также в дни работы форума пройдет заседание межправительственной российско-китайской комиссии. Запланированы восемь круглых столов с коллегами из Индии, Греции, Италии, Турции, Финляндии, Латинской Америки, Северной Америки. Также пройдут церемонии награждения премиями «Глобальная энергия» и «Развитие». Центральным событием форума станет пленарное заседание с участием президента РФ Владимира Путина.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ИНТЕРЕС По данным организаторов, ровно за месяц до проведения ПМЭФ-2015 уже подтвердили свое участие 21 министр из 18 стран мира, семь министров из стран СНГ, а также 1352 представителя бизнеса из 64 зарубежных стан и из России.

Сергей Приходько констатировал, что интерес со стороны иностранных партнеров возрос по сравнению с 2014 годом. «Зарубежных участников в этом году больше, чем в 2014 году, как по числу компаний, так и по количеству первых лиц — в этом году их 170, а в прошлом было 152 человека», — добавил он. Среди высоких гостей ожидается визит делегаций из Греции, Монголии, Киргизии и Китая.

Между тем эксперты говорят, что именно обсуждение партнерских отношений с Поднебесной будет в центре внимания в этом году. Эта тенденция, наметившаяся еще в прошлом году, еще сильнее найдет свое отражение и на нынешнем форуме. Дмитрий Солонников, директор Института современного государственного развития, также согласен с мнениями коллег о большем развороте интересов форума на Восток. По его словам, в отличие от прошлых лет, ПМЭФ станет площадкой для обсуждения совместных проектов между Востоком и Западом. «Я думаю, что здесь будет продолжена речь о концепции нового „шелкового пути“. Если все сложится удачно, то Россия будет одним из элементов этого нового пути, объединяющего товары, идущие из Китая в Европу», — отметил он.

На ПМЭФ по традиции ожидается заключение инвестиционных соглашений и контрактов. В рамках прошлогоднего форума было подписано 175 соглашений с российскими и иностранными компаниями. В том числе завизировано 15 договоренностей по реализации инвестиционных проектов в различные сферы экономики на общую сумму 401,4 млрд рублей.

Несмотря на то, что все соглашения, как правило, готовятся заранее, информацию о конкретных сделках на нынешнем ПМЭФ не разглашают ни в Смольном, ни в среде организаторов форума. Пока говорили лишь о том, что на ПМЭФ-2015 будет завизировано инвестиционное соглашение на постройку моста для пешеходов к стадиону «Зенит-Арена» на Крестовском острове стоимостью 1,7 млрд рублей. Инвестором называют компанию Scp Basillique из Монако, которая принадлежит лондонскому консалтингу Spicer Oppenheim.

ОБОЙДЕМСЯ БЕЗ КОНЦЕРТА Развлекать участников и гостей ПМЭФ-2015 в этом году будут экономно. Не запланировано ни бесплатного концерта под открытым на Дворцовой площади, ни ледового шоу, как в прошлом году. Обещан губернаторский прием, но и он будет скромным. Однако участники и гости форума по счастливому стечению обстоятельств смогут стать зрителями праздника «Алые паруса», который в этом году как раз и состоится в ночь с 20 на 21 июня.

Организаторы говорят, что запланировано множество мероприятий, большинство из которых носят благотворительный характер. Например, на новой сцене Александринского театра пройдет благотворительный спектакль фонда слепоглухих «Прикасаемые». В Мраморном дворце состоится благотворительный концерт солистов Мариинского театра и детей Детского научно-исследовательского института им. Турнера. Кроме этого, на сцене Мюзик-холла состоится спектакль «Поколение Маугли», организатором которого выступил благотворительный фонд Константина Хабенского. Также все театры Петербурга подготовили интересный репертуар в дни проведения форма, а организаторами сформирована интересная культурная и экскурсионная программа. ■

«КРАЙНЯЯ ТОЧКА ДОСТИГНУТА, ТОЛЬКО МЫ ОТ НЕЕ НЕ ОТТОЛКНУЛИСЬ, А „ЗАВИСЛИ“»

В КАНУН ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА BG ОБРАТИЛСЯ К ЧИТАТЕЛЯМ, ЖИВУЩИМ В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ, С ВОПРОСОМ О ТОМ, ПРОЙДЕНО ЛИ ДНО КРИЗИСА. МНЕНИЯ ПЕССИМИСТОВ И ОПТИМИСТОВ РАЗДЕЛИЛИСЬ ПРИМЕРНО ПОРОВНУ.

ЖАН-ЛУИ СТАЗИ,
президент Schneider Electric в России и СНГ:
— В текущей ситуации, как и при любом экономическом кризисе, сложно предсказывать дальнейшее развитие событий. Несомненно, в первом квартале мы увидели ряд позитивных тенденций: укрепление рубля, стабилизацию финансовых рынков, рост фондовых индексов. С другой стороны, основные макроэкономические показатели, как, например, инфляция и реальные доходы населения, находятся на своих самых негативных значениях за годы, поэтому говорить о достижения дна кризиса еще рано. Для нас показательной будет вторая половина года, когда мы в полной мере увидим влияние кризисных событий на потребительские и индустриальные рынки, а также когда будет больше понимания динамики мировых цен на сырье и развития геополитической ситуации.

ХИРОАКИ ТЕЗУКА,
генеральный директор российского представительства компании Toshiba:
— Первый квартал показал естественную шоковую реакцию рынка на изменившуюся ситуацию. Диверсифицированный бизнес Toshiba также ощутил влияние кризиса. Так, в январе резко упал спрос на потребительскую электронику; в феврале, в связи с недоступностью дешевых источников финансирования, крупные b2b-заказчики стали замораживать переговоры по новым инфраструктурным проектам; масштаб, сроки и бюджет крупных проектов, инициированных в 2014 году, заказчики были вынуждены пересмотреть. Сокращение и изменение структуры внутреннего спроса заставляют компании модифицировать планы по развитию (чаще всего в меньшую сторону), что добавляет неопределенности и вынуждает бизнес сохранять выжидательную позицию. Скорее всего, такая позиция останется неизменной в течение следующих двух-трех кварталов.

ВИТАЛИЙ ФРИДЛЯНД,
вице-президент, генеральный директор Fujitsu в России и СНГ:
— Кризис обычно заканчивается или выздоровлением, или смертью. Если говорить об экономическом кризисе, который сейчас переживает наша страна, то его течение достаточно сложно прогнозировать: сегодня кто-то находится на дне, завтра наоборот; для одних пик кризиса уже пройден, для других он только наступает. Во многом динамика кризиса обусловлена общегосударственной конъюнктурой, которая сильно подвержена влиянию внешних событий на мировой арене. Сейчас любое обстоятельство, будь то новое падение цен на нефть или обострение военного конфликта, способно негативно отразиться на деятельности всех субъектов экономики — начиная с государственных компаний и заканчивая частными предпринимателями. В связи с этим не имеет большого смысла говорить о том, что показательным для экономики будет именно сентябрь. Почему сентябрь, а не октябрь или ноябрь? Мы живем и работаем в условиях высокой неопределенности, и когда наступит выздоровление, покажет только время.

ИГОРЬ ОНОКОВ,
генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс»:
— Дно кризиса мы уже прошли. Однако в разных отраслях он проявлялся по-своему. К примеру, валютный рынок отреагировал сразу же, и мы наблюдали, как курс евро и доллара по отношению к рублю вырос до своего исторического максимума. Другие отрасли, такие как сельскохозяйственная, отреагировали не сразу, и лишь спустя некоторое время с прилавков магазинов исчезли некоторые продукты или стоимость их повысилась в разы. Все взаимосвязано в этом случае. Это такой инерционный процесс, но главное — финансовый кризис мы уже проскочили. И сегодня все развивается в положительную сторону с точки зрения экономики, а вот в восприятии людей все еще есть негатив.

АНДРЕЙ ЛИТВИНОВ,
генеральный директор ООО «Золотой монетный дом»:
— Разумеется, дно кризиса еще не пройдено. И дело даже не в санкциях, которые с нас никто не торопится снимать. Спад в экономике начался еще до крымских событий и войны на Украине. Сырьевая модель себя исчерпала, нужны новые источники роста, повышение конкурентоспособности российских предприятий. Девальвация рубля могла бы дать толчок началу процесса импортозамещения. Но при одном существенном условии — доступности кредитных средств. → 28

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ОСОБЕННОЕ МЕСТО ДЛЯ ОСОБЕННЫХ ЛЮДЕЙ

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

ЗОЛОТОЙ ВЕК

г. Пушкин Парковая ул. д. 44-57

Екатерининский парк в Царском Селе

Екатерининский дворец в Царском Селе

Екатерининский парк в Царском Селе

«Золотой век» в Царском Селе

Сегодня все больше людей ценят жизнь в ближайших пригородах Санкт-Петербурга.

Город Пушкин, он же Царское Село, как раз один из них. Основанный как летняя резиденция русских царей, он повидал на своем веку многое. Когда-то здесь собирался весь цвет российского общества, это были золотые времена Царского Села. Сегодня «золотой век» для Пушкина это надежда на счастливое будущее. «Золотой век» - это жилой комплекс, который возвела группа компаний «ЦДС» напротив Екатерининского парка.

Четырехэтажные здания комплекса в сдержанном архитектурном стиле объединены сквозным фасадом. Авторский ландшафтный дизайн территории с декоративными фонтанами и малыми архитектурными формами. На территории комплекса построен благоустроенный подземный паркинг с лифтом, детский сад, детские и спортивные площадки.

ЖК «Золотой век» - это особенное место для особенных людей.

Дом сдан. Рассрочка до 1 года. Паркинги в подарок*

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС

www.cds.spb.ru

(812) 320-12-00
пр. Добролюбова, д.8-А.

Приглашение вступить в ЖСК «ЦДС-1»
Приобретение квартир и предоставление рассрочки осуществляется посредством вступления в ЖСК «ЦДС-1» и уплаты взносов. Подробная информация о вступлении в ЖСК в отделах реализации. С информацией о застройщике и о проекте строительства можно ознакомиться на сайте ***cds.spb.ru***

на правах рекламы **При покупке 2 или 3 к. кв. - 2 паркинга в подарок, при покупке 1 к. кв. - 1 паркинг в подарок. С применением скидок на первом этаже. На средних этажах - без скидок.*

УНИВЕРСАЛЬНАЯ СВЯЗЬ БЕЗ ПРОРЫВОВ

СТРЕМИТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ СТИМУЛИРУЕТ РАЗРАБОТЧИКОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СРЕДСТВ СВЯЗИ ПРИДУМЫВАТЬ И ВЫПУСКАТЬ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬ И УВЕЛИЧИТЬ ЧИСЛО СВОИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ И, СООТВЕТСТВЕННО, ДОЛЮ НА МИРОВОМ И ВНУТРЕННЕМ РЫНКАХ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО МОБИЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА БУДУТ СТАНОВИТЬСЯ ВСЕ БОЛЕЕ УНИВЕРСАЛЬНЫМИ, НО ГРАНДИОЗНЫХ ПРОРЫВОВ В ТЕХНОЛОГИЯХ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ЖДАТЬ НЕ СТОИТ. ДМИТРИЙ БЫКОВ

Сейчас на рынке персональной электроники присутствует тенденция универсализации гаджетов: если три-четыре года назад у человека в сумке могли одновременно находиться мобильный телефон, электронная книга, ноутбук и фотоаппарат, то сейчас они все чаще заменяются одним смартфоном, отмечает директор по региональному развитию ритейлера «Связной» Денис Шейбаль. «В двухтысячных годах технический прогресс движется быстрее, чем в прошлом веке. Если на массовое внедрение радио, телевидения, сотовой связи или интернета понадобились десятилетия, то сейчас многие люди успевают за несколько лет увидеть расцвет и закат целых категорий электроники (например, КПК и нетбуков)», — говорит он.

«Связной» не ждет в ближайшей перспективе появления принципиально новых гаджетов , которые можно было бы называть прорывом в электронике, но можно ожидать совершенствования существующих: смартфонов, планшетов и «умных» аксессуаров (smart wearables), рынок которых начался с фитнес-трекеров и продолжился «умными» часами (smart watch).

«Продажи фитнес-трекеров растут, а их доля на рынке smart wearables начала снижаться именно за счет роста популярности „умных“ часов. Сегмент smart-аксессуаров находится на начальном этапе своего развития и пока не сопоставим по объемам продаж с сегментами смартфонов или планшетов, однако он демонстрирует рекордные темпы роста», — уточняет Денис Шейбаль.

Между тем, подчеркивает он, smart-часы в ближайшие два-три года не заменят смартфоны по ряду объективных факторов: размер, мощность аккумулятора, небольшой экран. Такие устройства еще долгое время будут продолжением смартфона, дополняющим и расширяющим функционал, однако с развитием технологий через пять-семь лет замена вполне возможна.

За последние несколько лет внешний вид и функциональность устройств изменились до неузнаваемости, рост спроса на современные услуги связи создает много возможностей для выпуска новых моделей, но еще в начале двухтысячных сложно было представить, что уже через несколько лет каждый третий абонент будет владеть смартфоном и что на пять таких устройств будет приходиться еще и один планшет, соглашается с экспертом «Связного» директор по стратегическому планированию Tele2 Светлана Скворцова.

«В последние пару лет все большей популярностью стали пользоваться носимые устройства — браслеты и часы, собирающие данные пользователя и определяющие его местоположение. Более того, появление совершенно нового сегмента рынка, такого как machine-to-machine, или „интернета вещей“, вскоре может существенно поменять модель потребления услуг связи. Таким образом, развитие технологий, обеспечивающих высокоскоростную передачу данных, приведет к исчезновению устройств, не поддерживающих данный функционал, и к появлению прототипов устройств, отвечающих за работу всех гаджетов пользователя», — отмечает она.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЕСЛИ НА МАССОВОЕ ВНЕДРЕНИЕ РАДИО, ТЕЛЕВИДЕНИЯ, СОТОВОЙ СВЯЗИ ИЛИ ИНТЕРНЕТА ПОНАДОБИЛИСЬ ДЕСЯТИЛЕТИЯ, ТО СЕЙЧАС МНОГИЕ ЛЮДИ УСПЕВАЮТ ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ УВИДЕТЬ РАСЦВЕТ И ЗАКАТ ЦЕЛЫХ КАТЕГОРИЙ ЭЛЕКТРОНИКИ

Новые витки технологий проходят сейчас раз в пять-шесть лет, напоминает генеральный директор информационно-аналитического агентства Telecom Daily Денис Кусков, но пока он не видит чего-то такого, что могло бы полностью вытеснить существующие средства связи. «Да, число пользователей ноутбуков, стационарных компьютеров будет падать, но не уйдет на 100%», — говорит он.

В компании МТС считают, что если принципиально новой технологией считать встраивание чипа в тело, то подобное вряд ли случится в ближайшей перспективе. «Телефоны модернизируются и, конечно, будут меняться. Основное направление этих изменений — сделать устройство еще более многофункциональным и личным», — отмечают в компании.

ТЕЛЕФОН ПЛЮС ПЛАНШЕТ В смартфонах будут улучшаться те востребованные характеристики, которые уже есть, и добавляться дополнительные сервисы, например, телефон — платежная карта или телефон — ключ от двери, считают в МТС.

Судя по текущим трендам, «умные» телефоны еще долго будут одним из основных устройств связи, а их размер и дизайн будет определяться модой, говорит Светлана Скворцова. Ставшие популярными фаблеты (смартфоны с большим экраном) могут потеснить планшеты, а в целом устройства действительно становятся умнее и начинают «общаться» друг с другом.

Сейчас планшеты и смартфоны идут в одну сторону с точки зрения размера экрана, фаблет позволяет и говорить по телефону, и удобно серфить по сайтам, поддерживает ее Денис Кусков, соглашаясь с тем, что будут вводиться и развиваться новые сервисы по оплате и другим направлениям.

Покупатели все чаще обращают внимание на планшетофоны или фаблеты, солидарен с коллегами Денис Шейбаль. «Фаблеты не просто вытесняют с рынка смартфоны с диагональю экрана менее пяти дюймов, но также „каннибализируют“ продажи небольших планшетов с размером дисплея до 8,9 дюйма», — говорит он.

Смещение спроса в сторону планшетофонов вполне объяснимо, особенно в текущих экономических условиях, когда одна из важнейших причин — цена, уточняет эксперт: средняя стоимость такого устройства по итогам первого квартала 2015 года составила 13 тыс. рублей, при этом покупка одновременно смартфона и планшета обошлась бы пользователю в среднем на 5,5 тыс. рублей дороже. Кроме того, нижняя граница цены на фаблеты находится на уровне 4–4,5 тыс. рублей.

РОССИЙСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В вопросе развития средств связи российскими компаниями корректнее говорить не об отечественных компаниях — производителях гаджетов, а о российских брендах, отмечает Денис Шейбаль. «Вендоров, которые использовали бы при сборке российские комплектующие, не существует. Говоря о российских брендах, хотелось бы отметить компанию Explay. На данный момент она является сильным локальным игроком, в будущем, при должном уровне сервиса и грамотной дистрибуции, этот бренд может претендовать на успех и за пределами нашей страны», — считает эксперт.

В МТС выход российских компаний на международный рынок средств связи пока считают маловероятным. «Но, возможно, за рубежом могут появиться компании с российскими корнями и идеей, а производством, например, в Китае», — отмечает представитель сотового оператора.

Перспектив выхода отечественных компаний на международный рынок не видит и Денис Кусков. «Это возможно лишь при долгосрочной и непрерывной работе. Сейчас нет ни технологий, ни должного управления», — говорит эксперт.

На данный момент российские производители слабо представлены на международном рынке, но, тем не менее, по мнению Светланы Скворцовой, первые шаги, которые делает, например Yota, позволяют надеяться, что в перспективе российские вендоры смогут занять свою нишу.

Мнения экспертов о том, какие страны в ближайшей перспективе будут занимать лидирующие позиции на мировом рынке средств связи, несколько расходятся. Так, генеральный директор Telecom Daily считает, что это будут США, Южная Корея и Китай, в прогнозе МТС место Китая занимает Япония.

Представитель Tele2 напоминает, что исторически страны Европы и Юго-Восточной Азии лидировали в развитии технологий и сетей связи второго (2G) и третьего поколения (3G), однако в распространении технологий 4G быстрее оказались США. «Возможно, при появлении очередного нового стандарта связи (5G) ситуация снова изменится», — отмечает она. По словам эксперта, рынок производителей устройств связи многополярен, сильные бренды есть и в Азии, и в Европе, и в Америке. «Пользователи становятся более требовательными к оборудованию, поэтому можно предположить, что лидировать будут те вендоры, которые смогут вовремя предугадать потребности пользователя или, наоборот, сформировать у пользователя новые потребности. На данный момент внимание привлекают производители из Китая, которые за относительно небольшой период смогли показать впечатляющие результаты», — говорит госпожа Скворцова. ➔ 25

Безграничные возможности

Финансовые услуги в 20 странах мира

ВТБ

Мир без преград
Группа ВТБ

8 (800) 200–77–99
звонок по России бесплатный
www.szrcvtb.ru

ОАО Банк ВТБ
Генеральная лицензия Банка России № 1000

Реклама

КУРС НА ВОСТОК

КУРС НА РАЗВОРОТ РОССИЙСКОЙ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ В СТОРОНУ ВОСТОКА БЫЛ ОБЪЯВЛЕН В МАРТЕ 2014 ГОДА — СРАЗУ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА. КАК ПОЛАГАЛО РУКОВОДСТВО СТРАНЫ, ИМЕННО В ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩЕМСЯ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ (АТР) МОЖНО НАЙТИ НОВЫЕ РЫНКИ И ИСТОЧНИКИ КАПИТАЛА. К ТОМУ ЖЕ, ГОВОРЯТ ЧИНОВНИКИ, ОСОБЫХ УСИЛИЙ В НАПРАВЛЕНИИ ВОСТОКА РОССИИ ПРЕДПРИНИМАТЬ НЕ НАДО: СТРАНА И БЕЗ ЭТОГО ИГРАЕТ ВАЖНУЮ РОЛЬ В ЖИЗНИ АТР. СКЕПТИКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО БОЛЕЕ ЧЕМ ЗА ГОД СТОРОНЫ ТАК И ОСТАЛИСЬ НА УРОВНЕ УСТНЫХ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ, А НОВЫЕ ИДЕИ ВОЗНИКАЮТ В ОСНОВНОМ С КИТАЙСКОЙ СТОРОНЫ. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

По итогам прошлого года Россия и Китай в двустороннем порядке заключили ряд соглашений о намерениях в сферах сельского хозяйства, финансово-инвестиционных услуг и транспортной инфраструктуры. В частности, подписаны соглашения по совместному строительству восточного газопровода «Сила Сибири» мощностью 38 млрд куб. м и по западному маршруту газопровода «Алтай» (с запуском после 2020 года). Одним из самых обсуждаемых стал проект запуска высокоскоростной магистрали Москва — Казань стоимостью 1,07 трлн рублей. Кроме того, Китай выступил с предложением построить скоростную железную дорогу протяженностью 7 тыс. км между Пекином и Москвой, которая будет пролегать через Казахстан.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

АЗИАТСКИМ ИНВЕСТОРАМ СЕЙЧАС ВЫГОДНЕЕ ВКЛАДЫВАТЬ КАПИТАЛ В ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ НАХОДЯТСЯ В ЕВРОПЕЙСКОЙ ЧАСТИ РОССИИ, ГДЕ РЫНОК ОТЛИЧАЕТСЯ БОЛЬШЕЙ ЕМКОСТЬЮ И БОЛЕЕ ПОНЯТНЫМИ УСЛОВИЯМИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ВЫНУЖДЕННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО По итогам прошедшего года Россия заняла шестую строчку по сумме привлеченных внешних китайских инвестиций, уступая США, Австралии, Сингапуру, Индонезии и Великобритании, говорится в исследовании EY, посвященном исходящим китайским инвестициям. Сегодня Китай занимает третье место по объему вложений в зарубежные активы (в прошлом году объем прямых иностранных инвестиций из Китая составил $116 млрд), при этом в 2015 году поток капитала из страны может впервые превысить капиталовложения в собственную экономику. Ожидается, что в дальнейшем эта цифра будет расти на 10% ежегодно. Такую активную внешнеэкономическую экспансию Китая эксперты объясняют замедлением роста второй крупнейшей экономики мира — в первом квартале текущего года она выросла лишь на 7%, что является самым слабым показателем за последние семь лет. Считается, что с помощью резкого расширения инвестиций в Центральной Азии и России страна может справиться с кризисом перепроизводства и наладить новые рынки сбыта.

Тем не менее, несмотря на заявления властей, пока активного наращивания сотрудничества с Китаем не произошло, а все эксперты единогласно называют сближение сторон вынужденным.

Так, по данным Федеральной таможенной службы, за первый квартал 2015 года товарооборот с Китаем снизился на 28,7%, до $5 млрд в месяц, что эксперты связывают с девальвацией рубля. При этом также пострадал и импорт в Россию — россияне стали покупать меньше китайской продукции, отмечает начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгий Ващенко. «Тенденция к восстановлению наметится к концу года. Это связано с оживлением потребительского сектора», — говорит эксперт.

Помимо Китая, плодотворное сотрудничество у России может получиться с Японией и Южной Кореей — странами с высоким экономическим потенциалом, технологическим заделом и находящимися в конкуренции с Китаем, говорит первый заместитель руководителя Аналитического центра при правительстве Российской Федерации Владислав Онищенко. Он считает, что в будущем к этой группе стран может присоединиться и Индия, которая по некоторым прогнозам в течение ближайших 10–15 лет имеет все шансы обогнать в экономическом развитии Китай. Также внимание привлекает Индонезия — бурно развивающаяся экономика, с которой у России пока недостаточно развиты связи.

СПРОС НА СЫРЬЕ В целом эксперты считают, что у России и Китая хорошие перспективы для взаимодействия, но быстро наладить связи при условии, что раньше этим ни одна из сторон системно не занималась, не получится. В первую очередь азиатским инвесторам интересно российское сырье. В связи с этим Россия должна постепенно наращивать экспорт сырья, привлекая азиатских инвесторов к природным ресурсам на Дальнем Востоке. Это как раз и входит в планы российских властей, как заявил на Красноярском экономическом форуме министр энергетики РФ Александр Новак: к 2035 году планируется нарастить поставки газа в страны АТР до 130 млрд куб. м (в 2014 году — 14 млрд куб. м), нефти — до 110 млн тонн (в 2014 году — 51 млн тонн).

«Китай во внешней торговле мыслит „векторно“ — он закупает сырье у одних стран и поставляет продукцию с высокой степенью переработки в другие. При этом Китай — довольно „приятный“ поставщик и крайне „неприятный“ покупатель. Россия пока не может обеспечить такой рынок сбыта, как США или ЕС, и если „укрепление“ отношений будет двигаться в ключе расширения поставок сырья в Китай, то выиграет на этом, скорее всего, только Китай», — рассуждает главный аналитик UFS Investment Company Илья Балакирев.

С ним согласен исполнительный директор Ассоциации менеджеров Вячеслав Евсеев, который добавляет, что, помимо сырья, определенный интерес у азиатского бизнеса есть к технологиям и товарам с высокой долей добавленной стоимости, в таких сферах, как авиация, космос, атомная энергетика.

Азиатским инвесторам сейчас выгоднее вкладывать капитал в проекты, которые находятся в европейской части России, где рынок отличается большей емкостью и более понятными условиями ведения бизнеса. Дальний Восток и Сибирь опять же интересны только с точки зрения природных ресурсов.

«Рынок на Дальнем Востоке не так велик и не является перспективным для серьезной экспансии. Конечно, поступление товаров из стран Азии через расширившиеся торговые ворота будет расти, — прогнозирует Владислав Онищенко. — На Дальнем Востоке существуют хорошие перспективы для развития сельского хозяйства. И рост потребления продовольствия в странах Азии может быть обеспечен продукцией российского Дальнего Востока. А еще у нас все еще неплохое качество человеческого капитала. И его стоимость снижается, что, конечно, плохо для населения, но хорошо и выгодно для партнеров. Сибирские города становятся более привлекательны для бизнеса, который задействует большое количество человеческих ресурсов».

Оптимистично относится к программе развития Дальнего Востока аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко. Ключевая инициатива здесь — создание особых экономических зон и территорий опережающего развития, в рамках которых должна формироваться привлекательная и прозрачная инвестиционная среда с низкими налоговыми издержками и минимальными административными барьерами. Верным направлением в вопросе привлечения инвесторов за Урал должно стать совершенствование административных процедур, снижение бюрократических барьеров, создание системы «единого окна» для бизнеса.

«За счет формирования новых партнерских отношений с азиатскими странами экономика РФ может выйти из текущего состояния стагнации. Да и потенциал переориентации китайской экономики на внутреннее потребление огромен даже на фоне замедления темпов роста — пока они все равно в несколько раз выше, чем в большинстве развитых стран», — полагает господин Сороко.

Директор Института актуальной экономики Никита Исаев, напротив, утверждает, что у России может возникнуть множество рисков, связанных со спецификой ведения бизнеса в Китае.

«Гораздо больше, чем торговые войны с Западом, России вредит закрытость рынков западного капитала. Мы постараемся найти заемные средства в Китае, привлечь китайские инвестиции в свои инфраструктурные проекты. Но, во-первых, Китай неохотно дает взаймы. Во-вторых, инвестиции в инфраструктурные проекты — скажем, в строительство — он делает только на условии полного вхождения в проект: со своими подрядчиками и субподрядчиками, поставщиками и логистами. Это значит, что мы не только не добежим до цели, но даже вряд ли согреемся. О росте экономики в результате таких инвестиций нет смысла даже помышлять, о росте занятости тоже», — уверен он. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ПАО «БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»
БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
РЕКЛАМА

22 → Денис Шейбаль среди стремительно развивающихся локальных брендов выделяет китайский Xiaomi, в Индии одним из лидеров является бренд Micromax, который также постепенно выходит на мировые рынке. В более долгосрочной перспективе под влиянием китайских и индийских производителей позиции известных брендов, таких как Samsung и Apple, могут пошатнуться, считает эксперт.

МОБИЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ Определенные изменения могут в перспективе произойти и на рынке сотовой связи, говорят специалисты. Непосредственно в России, по словам представителя «Связного», процессы слияния и поглощения могут коснуться небольших региональных операторов, таких как «Смартс» и «Мотив», активами которых могут заинтересоваться операторы «большой тройки» и Tele2. Выхода в Россию новых традиционных мобильных операторов ритейлер не ждет, так как рынок в стране уже является высококонкурентным, а проникновение сотовой связи давно превысило 150%.

Самой современной технологией, которая будет использоваться в России в ближайшее время, он называет 4G+ или LTE Advanced, так как отечественные сотовые сети пока что не наполнены трафиком настолько, чтобы внедрять технологии более современные, чем LTE. Кроме того, добавляет он, в 2015 году строительство даже сетей LTE в России замедлилось: кредиты стали дороже, а кросс-курсы валют выше, соответственно, стройка стала обходиться операторам в большую сумму, чем ранее. При этом на российский рынок, подчеркивает господин Шейбаль, могут выйти западные MVNO-операторы.

По мнению Дениса Кускова, ожидать сделок M&A в мировом масштабе можно, однако в Россию крупные сотовые игроки не придут. «Так что развиваться мы будем сами», — заключает он.

«Операторам становится все труднее показывать органический рост, поэтому им приходится пересматривать бизнес-модели и объединяться с другими компаниями для расширения продуктового предложения или увеличения доли рынка. Европейские операторы уже несколько лет пытаются убедить (пока безуспешно) телеком-регулятора и антимонопольные ведомства Евросоюза, что кросснациональные сделки по слиянию пойдут на пользу потребителю», — говорит Светлана Скворцова.

Что касается появления новых инфраструктурных игроков, то, по ее мнению, на таком капиталоемком рынке, как телекоммуникации, их будет все меньше и меньше. «С другой стороны, существующие и новые интернет-компании будут играть все большую роль во взаимоотношениях с конечными пользователями и операторам придется с ними считаться», — добавляет она.

В целом, считает эксперт, связь станет более всепроникающей: вокруг одного пользователя будет сформирована среда из различных устройств, аккумулирующих разнообразную информацию, а перед операторами связи по-прежнему стоит вопрос, будут ли они сами проектировать и создавать эту новую среду или останутся «трубой» для передачи данных. ■

ЗАПРЕТНЫЙ ПЛОД ВТО

ВОПРОС ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПОЛУЧИЛ ШИРОКОЕ ОБСУЖДЕНИЕ НЕЗАДОЛГО ДО И ПОСЛЕ МОМЕНТА ВХОЖДЕНИЯ СТРАНЫ В ОРГАНИЗАЦИЮ В 2012 ГОДУ. СЕЙЧАС КОНКРЕТНЫЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ УЧАСТНИКОВ АГРАРНОГО РЫНКА РФ В РАМКАХ ВТО УПОМИНАЮТСЯ НЕ СТОЛЬ ЧАСТО, НА ПЕРВЫЙ ПЛАН ВЫШЛО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЕ ЭМБАРГО. ЗАРУБЕЖНЫЕ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ СКЛОННЫ ПОЛАГАТЬ, ЧТО МЕРЫ ПОЛИТИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА ВРЕМЕННЫЕ, А СЕРЬЕЗНОГО ВЛИЯНИЯ УСЛОВИЯ ВТО НА РОССИЙСКИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РЫНОК ВСЕ РАВНО НЕ ОКАЖУТ. ДМИТРИЙ БЫКОВ

Распространенная негативная оценка последствий вступления РФ в ВТО на российское сельское хозяйстве вытекает, в частности, из принципа организации об отсутствии дискриминации при товарообмене между странами-членами, что, по сути, означает усиление конкуренции для страны, которая только вступает в ВТО. Внутренняя система отечественного аграрного рынка к моментальному перестроению была не готова, однако российской стороне удалось выторговать уровень господдержки отрасли в два раза превышающий реальный ($9 млрд), с постепенным снижением до $4,4 млрд к 2018 году. По заявлениям представителей российских властей, разделяемым далеко не всеми специалистами, помощь фермерам в повышении конкурентоспособности окажут и контрсанкции.

СПОРНЫЕ АНТИСАНКЦИИ По прогнозам Минсельхоза РФ, которыми в апреле поделился уже бывший министр Николай Федоров, рост сельхозпроизводства в России 2015 году составит 1,4% (в 2014 году этот показатель составлял 3,7%. — BG). Объем импорта сельскохозяйственного сырья и продовольствия при этом снизился на $4,1 млрд — до $40,9 млрд, а вот экспорт стал рекордным — $19,136 млрд, что на 15% больше, чем в 2013 году. О новых возможностях роста для российских аграриев ранее говорил и премьер-министр РФ Дмитрий Медведев, и представители ряда крупных холдингов АПК.

Руководитель аналитической группы научно-экспертного совета при комитете Госдумы РФ по аграрным вопросам Иван Рубанов, между тем, с осторожностью оценивает эффект от продовольственного эмбарго для российского сельского хозяйства: с одной стороны, действительно усилилась конкуренция среди отечественных производителей, с другой — усложнился доступ к кредитным ресурсам. «Кроме того, у нас до сих пор существует планово-горизонтальный подход с советских времен. Через полгода существования программа (по развитию сельскохозяйственного производства. — BG) устаревает, через год — теряет актуальность», — отмечает эксперт.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

РОСТ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ 2015 ГОДУ СОСТАВИТ 1,4%. В 2014 ГОДУ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВЛЯЛ 3,7%

Один из зарубежных специалистов по ВТО на условиях анонимности высказал мнение, что российские контрсанкции не способны оказать существенного влияния на экономики стран, в отношении которых введены, а после смягчения политической напряженности и снятия запрета российским товарам все равно придется конкурировать с западными, причем преимущество может быть на стороне последних.

«Сложно прогнозировать развитие событий, но думаю, что, например, сельскохозяйственные товары из Европы найдут место на российском рынке даже после снятия санкций. Они конкурентоспособны, даже при текущем курсе рубля. Конечно, определенное беспокойство европейских фермеров есть, но, во-первых, доля торговли с РФ была очень небольшая, во-вторых, сейчас нельзя угадать, что будет, например, через десять лет», — отметил он. Среди тех производителей, которые наиболее всего пострадали от эмбарго, эксперт называет компании из Прибалтики и Финляндии. → 26

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ФОРУМ ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
РЕКЛАМА

25 ➔ Введение контрсанкций было своего рода отчаянной и при этом довольно грубой мерой, говорит доктор экономических наук Московского государственного института международных отношений (МГИМО) Татьяна Исаченко. «Все контрсанкции со стороны РФ сработаны топорно, не изящно. Со стороны ЕС были введены санкции по гибким сферам — финансовые услуги и товары двойного назначения. Российские санкции оспорить легче, чем европейские», — добавляет эксперт.

НЕКРИТИЧНЫЕ УСЛОВИЯ Условия ВТО по сельскому хозяйству не являются критическими для российских сельхозпроизводителей, дело во внутренних причинах — административных барьерах, иногда недобросовестности самих фермеров в части поставляемой продукции, низкой активности отраслевых союзов, неравномерном распределении государственных субсидий и кадрах, говорит Иван Рубанов.

После вступления в ВТО иностранные компании не завалили российский рынок своей дешевой продукцией, при этом импорт вырос незначительно и только в первые месяцы после вступления, напоминает он. На цены условия организации повлияли слабо, единственное исключение — их обвал на свинину и молочный шлейф. Однако, говорит эксперт, в данном случае ВТО лишь сыграла роль спускового крючка, а главным фактором падения стал рост внутреннего производства.

Господин Рубанов указывает еще на один, не вполне справедливый аргумент критиков: о том, что западные фермеры купаются в субсидиях, а российские страдают от их мизерного размера. «Исторически бюджет Евросоюза играет роль главного канала поддержки отсталых сельских регионов, однако основные объемы средств в ЕС распределяются через страновые бюджеты, а у большинства развитых стран доля расходов на сельское хозяйство в бюджете немного ниже, чем в России (0,5–1%)», — отмечает он.

Кроме того, напоминает он, ВТО не ограничивает объемы господдержки сельского хозяйства: организация ограничивает объемы применения отдельных инструментов, оказывающих сильное искажающее влияние на рынки. «Данная группа мер считается наименее эффективной для долгосрочного развития. Кроме того, в последние годы она составляла не $9 млрд, а около $5 млрд», — добавляет он.

Говоря о внутренних препятствиях для развития сельского хозяйства, эксперт отмечает, что структурные проблемы отрасли все же решаются, но сохраняются системные: аграрии фиксируют усиление административных барьеров и зарегулированности.

ОПАСЕНИЯ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ Смягчающим условия ВТО обстоятельством является сохранение у любого члена организации внутренних норм, регулирующих доступ на рынок товаров из других стран в части безопасности, в том числе экологической, технической и другой. В сфере сельского хозяйства Россия активно использует эти нетаможенные инструменты ограничения импорта, при этом ЕС уже предъявил к РФ иск в части ограничений на поставку продовольствия. Со стороны РФ пока прослеживается тенденция этот спор «заморозить» и использовать как предмет для переговоров (у России к ЕС тоже есть два иска по другим тематикам).

Заведующий лабораторией биогеографии Института географии РАН Аркадий Тишков указывает на ряд опасений от последствий вступления России в ВТО в сфере сельского хозяйства и экологии. Среди них, по словам эксперта, — трансформация аграрного ландшафта, расширение инвазий чужеродных видов и распространения карантинных видов растений и животных, массовый выброс на рынок генно-модифицированной продукции и культур.

Соглашение ВТО по сельскому хозяйству, считает господин Тишков, может в итоге привести к расширению пашни в благоприятных для аграрного производства регионах, например, на юге России, и к ее забрасыванию в зоне рискового земледелия.

«Проследить эту цепочку последствий полезно не только для оценки явного ущерба экономике и охране природы, но и для включения механизма превентивных мер: для создания экосетей в староосвоенных регионах, перестройку экономики в неперспективных регионах», — добавляет он.

Основная линия, касающаяся эмбарго, ВТО и развития российского сельского хозяйства, была обозначена в конце апреля текущего года президентом РФ Владимиром Путиным. «Конечно, изначально было понятно, что это (продовольственное эмбарго. — **BG**) не может не привести к определенному скачку цен, но в то же время это шанс в условиях нашего пребывания в ВТО освободить внутренний рынок для национальных производителей», — отмечал он, обращая внимание на злоупотребления на рынке в части необоснованного повышения цен.

Впрочем, по мнению главы государства, это пройдет по мере роста собственного производства. «Мы не должны забывать, что у нас так или иначе связано с сельхозпроизводством 40 млн человек — одна треть населения РФ. Поэтому в любом случае мы действуем в правильном направлении», — подчеркивал Владимир Путин. ■

ДОВЕРИТЬСЯ СТАНДАРТАМ

РЕЙТИНГИ ОТ КОМПАНИЙ MOODY'S, STANDARD AND POOR'S И FITCH RATINGS, ОЦЕНИВАЮЩИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ЦЕЛЫХ СТРАН, ПОЛЕЗНЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВНУТРЕННИЕ ЖЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ОРИЕНТИРОВАНЫ НА ДЕТАЛЬНУЮ ОЦЕНКУ ИНВЕСТКЛИМАТА РЕГИОНОВ И СОДЕРЖАТ БОЛЕЕ ИНТЕРЕСНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ДЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА И БИЗНЕСА. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Кредитные рейтинги, оцениваемые агентствами, такими как Fitch, Moody's и Standard & Poor's, дают представление о том, насколько надежными являются долговые обязательства компании, банка, страны или региона, отражая набор показателей, от которых зависит то, насколько легко эмитенту обслуживать долг. Для стран это показатели устойчивости бюджета и платежного баланса.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ОЦЕНКИ «Грубо говоря, речь идет о сальдо бюджета/платежного баланса и о величине накопленного долга (скорее всего, относительно ВВП или экспорта). Имеют значение структура долга по срочности (лучше, естественно, когда в составе долга превалируют долгосрочные обязательства) и валютная композиция (лучше, когда долг в основном номинирован в национальной валюте). Учитываются темпы экономического роста (когда экономика растет, долг постепенно снижается относительно ее размера), а также различные показатели, характеризующие институциональную и политическую среду», — рассказывает председатель правления General Invest Андрей Никитюк.

Fitch Ratings, Standard & Poor's и Moody's входят в так называемую «большую тройку» международных рейтинговых агентств. Принципиально у них различается только шкала оценок. По существу же все они базируются на большой статистике (истории) банкротств частных компаний и государств и понимании значимости тех или иных индикаторов как причины банкротства.

По наблюдениям руководителя департамента инвестиционного анализа IPT Group Алексея Стрелецкого, на рейтинги международных агентств ориентируются в первую очередь глобальные иностранные инвесторы, которым использование этого показателя помогает стандартизировать управление рисками в самых разных странах и в некотором роде нивелировать специфику локальных рынков. Локальные инвесторы, как правило, лучше осведомлены о специфике местных инвестиционных продуктов и в меньшей степени нуждаются в международных рейтингах.

Таким образом, рейтинги международных агентств напрямую влияют на зарубежные инвестиции. Присвоение компанией S&P России рейтинга инвестиционного уровня в 2005 году сопровождалось многолетним притоком иностранных инвестиций, вспоминает господин Стрелецкий. Понижение рейтинга ниже инвестиционного уровня в этом году, соответственно, уже ведет к оттоку зарубежных инвестиций и, как следствие, к удорожанию обслуживания суверенного и корпоративного долга.

РЕАЛЬНОСТЬ С ПОГРЕШНОСТЬЮ Между тем ответ на вопрос, несут ли рейтинги некую опережающую информацию, появление которой способно привести к существенному изменению настроений на рынках, является скорее отрицательным, замечает Андрей Никитюк. Обычно рейтинговые агентства сообщают лишь то, о чем уже знают многие, по крайней мере, если речь идет о суверенных рейтингах. «Можно привести примеры того, как рейтинговые агентства скандальным образом отставали от рынков (вся история с ипотечным кризисом в США) или, в лучшем, случае, двигались вместе с рынками (долговой кризис стран юга Европы)», — рассказывает он. По мнению эксперта, они нужны скорее для того, чтобы предотвратить явные ошибки или злоупотребления (например, ситуации, когда управляющие вводят своих клиентов в заблуждение относительно степени рискованности инвестиций), а не для того, чтобы извлекать из них уникальную информацию.

Совместно «большая тройка» (Moody's, Standard and Poor's и Fitch Ratings) контролирует более 54% рынка рейтинговых услуг, их клиентами являются крупнейшие эмитенты мира и правительства целых стран. Однако эксперты расходятся в оценке их независимости. Все три крупнейшие рейтинговые агентства имеют американскую прописку, то есть страны, главным экспортным товаром которой является доллар, напоминает Михаил Трушко.

«Зачастую подобные рейтинги напрямую зависят от политического решения европейских стран и США. К примеру, в декабре прошлого года агентство Fitch понизило рейтинг России с BBB до BBB–, заявив впоследствии, что рейтинг страны находится на инвестиционном уровне, но в одном шаге от „мусорного“. Прошло полгода, а ситуацию в экономике страны вряд ли можно назвать удручающей. Да, потребление снизилось, упал спрос, выросла безработица, но каких-то серьезных потрясений российская экономика не испытала», — говорит Владимир Ступников, вице-президент Национальной ассоциации инжиниринговых компаний, партнер iMARS. ➔ 28

Реклама

ИНТЕРНЕТ ДЛЯ ПЛАНШЕТА

БЕСПЛАТНО

600

МБ | МЕС

4G+ | МегаФон

Опция «Интернет Планшет» ежедневно предоставляет 20 МБ трафика бесплатно при наличии на лицевом счете 15 рублей. Стоимость подключения — 30 рублей. Опция доступна на тарифном плане «МегаФон-Онлайн». Подробнее — www.megafon.ru

20 → Стране как воздух нужны длинные дешевые деньги. И не надо бояться инфляции. Она, как известно, в России носит немонетарный характер, денежная масса М2 слабо коррелирует с ростом цен. В России крайне недомонетизированная экономика. Отношение денежной массы к ВВП в 2014 году составило около 43%. Это даже меньше, чем в Папуа — Новой Гвинее (52%) и Парагвае (46%). Я считаю, что выход из кризиса возможен, и он целиком и полностью в руках даже не правительства, а Центрального банка.

АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВ,
профессор Московской международной высшей школы бизнеса МИРБИС,
научный руководитель программы EMBA:
— Никакого кризиса в российской экономике нет. Кризис — это когда есть краткосрочный спад, дно и потом подъем. Так было в 1998-м, так было в 2008-м. Сейчас ситуация совсем иная. Будет достаточно длительный период экономической стагнации. Причины этого хорошо известны — это несовременная структура нашей экономики и ее зависимость от доходов от экспорта углеводородов. Никаких сигналов, указывающих на то, что нефть и газ будут дорожать, сейчас нет (скорее наоборот). Это означает, что сейчас не кризис, а новая экономическая ситуация. Кризис можно пережить, а в новой экономической ситуации нужно жить по-другому. Если говорить о компаниях, то главная задача научиться быть эффективными и производительными, переместить фокус внимания с количественных показателей на качественные.

ИГОРЬ РОМАШОВ,
председатель совета директоров ООО «Трансойл»:
— Очевидно, что ожидали худшего. С другой стороны, ситуация может меняться разнонаправленно. В целом, несмотря на признаки лихорадки по ряду макроэкономических показателей, мы наблюдаем тренд на выравнивание ситуации. Оперативные меры и государства, и бизнеса принесли свои плоды, есть почва для возможного роста. А то, что многие участники рынка сдержанны в своих оценках, так для бизнес-сообщества вообще неестественно демонстрировать излишний оптимизм. Эмоциями в бизнесе зачастую пользуются спекулятивно. Если отставить эмоции в сторону, картинка становится яснее: компании, занимающиеся повышением собственной эффективности, оптимизацией расходов и процессов, точно чувствующие потребности рынка, показывают способность уверенно пройти этап нестабильности.

ОЛЕГ УМРИХИН,
собственник и директор группы компаний «ТендерПро»:
— Не вижу ни одной предпосылки к улучшению ситуации. Стабилизация наступила, но это стабильность на пути в Африку. Системных изменений, которые бы спасли экономику, нет. Происходит глобальная подмена понятий. Вся страна молится на нефть, благополучие сырьевых компаний выдается за стабильность экономики. Сама идея консолидации общества строится не вокруг успехов наших писателей, математиков, бизнесменов, а вокруг силовиков и «Ночных волков». Пока мы не выберем сознательно конкуренцию как парадигму развития во всех сферах — от политики и бизнеса до семьи, — ждать улучшений не стоит. → 32

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

НА РЕЙТИНГИ МЕЖДУНАРОДНЫХ АГЕНТСТВ ОРИЕНТИРУЮТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ГЛОБАЛЬНЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ, КОТОРЫМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭТОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ПОМОГАЕТ СТАНДАРТИЗИРОВАТЬ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В САМЫХ РАЗНЫХ СТРАНАХ

26 → «В январе 2015 года американский Bloomberg недоумевал: по мнению крупнейшего китайского рейтингового агентства Dagong, Россия, оказывается, более кредитоспособна, чем США, — вспоминает Михаил Трушко, руководитель комитета по экономике и инвестициям ВПП «Правое дело». — Это агентство подтвердило кредитный рейтинг России на уровне А, сохранив стабильный прогноз по рейтингу, сообщал Bloomberg».

Господин Трушко считает, что изменения кредитных рейтингов привязаны к циклам «смягчения» и «ужесточения» денежной политики США, нежели к реальному финансовому положению того или иного эмитента.

Алексей Стрелецкий, напротив, замечает, что, к примеру, оценка S&P значительно более оптимистична в отношении темпов роста российской экономики, чем официальный прогноз Центрального банка: международное рейтинговое агентство ожидает падения экономики в 2015 году на 2,5% , в то время как ЦБ готовится к падению на 4%.

Из недавних примеров ошибок рейтинговых агентств Валентин Гаврилов, директор отдела исследований рынка CBRE, приводит Аргентину. «Страна хотела и могла гасить долги, однако действия американского суда спровоцировали дефолтные состояния по всему долгу вместо отдельных спорных выпусков. Другой яркий пример — рейтинги ипотечных облигаций перед кризисом 2007–2009 годов, которые были очень сильно завышены. Можно усомниться, что аналитики агентств не понимали риски, связанные с тем, как выдавались сабпраймовые кредиты, и возможное влияние на них экономического цикла», — вспоминает он.

Есть разница в том, кто владеет рейтинговым агентством — государство или частная компания. Андрей Стрелецкий полагает, что идеальной является ситуация, когда таким агентством владеет частный собственник, более никак не связанный с финансовыми рынками. К примеру, крупнейшее международное агентство Standard & Poor's принадлежит компании The McGraw Hill, которая до недавнего времени была известным издателем учебной литературы и продала это подразделение в 2013 году, сосредоточившись на рейтинговых услугах. Moody's — публичная компания и принадлежит широкому кругу инвесторов, что также устраняет конфликт интересов, полагает он.

Вопросов к объективности рейтингов государственных агентств может быть скорее больше, а не меньше, чем к рейтингам, составляемым частными агентствами, согласен Андрей Никитюк из General Invest. «Большее значение имеет национальная аффилированность агентств. Наличие в стране как местных, так и международных рейтинговых агентств, способствует снижению рисков, связанных с потенциальной политической ангажированностью и тех и других», — заключает он.

Однако необходимо отделять собственно ангажированность от необходимости учесть сугубо политические факты. «Апеллирование агентств к макроэкономике не было особенно убедительным даже в разгар турбулентности в конце 2014 — начале 2015 года, но это не обязательно значит, что снижение не было оправданным — просто оно отразило скорее изменение политической, а не экономической ситуации», — говорит он.

Однако руководитель отдела аналитики компании RoboForex Андрей Гойлов замечает, что компонент расчета оценки в виде страновых рисков в последние годы стал чуть ли не основным для расчетов. После того как в экономическую оценку вмешалась политическая составляющая, прозрачность подобного рейтинга оказалась сомнительной, полагает он.

На практике речь может идти не только об ангажированности, реальной или нет, но и о склонности агентств воспроизводить предубеждения, бытующие в экспертной среде. В силу этого качество экспертного сообщества в стране, адекватность освещения экономических вопросов в СМИ и способность властей вести диалог с международными агентствами могут быть не менее важны, чем наличие у последних «политического уклона».

С другой стороны, существует еще ряд инструментов, позволяющих оценивать состояние промышленности и экономики страны по целому ряду показателей. По мнению некоторых специалистов, основным международным рейтингом, характеризующим инвестклимат стран, является ежегодный рейтинг Всемирного банка Doing Business. «Он оценивает экономики стран по десяти индикаторам. По итогам прошлого года Россия, по мнению экспертов Всемирного банка, заняла 62-е место; в 2013 году Россия расположилась только на 92-м месте. Рост на 30 пунктов существенно разнится с показаниями Fitch о „мусорном" состоянии экономики России», — говорит Владимир Ступников из iMARS.

ВНУТРЕННЕЕ ИССЛЕДОВАНИЕ Кроме того, во многих странах существуют рейтинги инвестиционной или деловой привлекательности регионов, которые нацелены на то, чтобы помочь инвесторам принять решение о своем интересе к той или иной локации.

По инициативе Агентства стратегических инициатив (АСИ) в прошлом году был составлен Национальный рейтинг состояния инвестклимата в субъектах РФ. Рейтинг составляется преимущественно на базе опросов мнения бизнеса и включает четыре основные группы индикаторов: регуляторная среда, институты для бизнеса, доступность ресурсов и качество инфраструктуры и поддержка малого и среднего предпринимательства (в общем более 50 показателей).

В России наиболее высокими рейтингами обладают крупнейшие административные и финансовые центры (Москва, Петербург) и крупнейшие сырьевые регионы (Ханты-Мансийский АО, Якутия). Исключения, считает Андрей Никитюк, такие как Новосибирская и Челябинская области, не имеющие особых «естественных преимуществ», обладают высокими рейтингами благодаря качественному управлению финансами.

Исследование сопровождается сборником лучших управленческих практик, которые, по мнению собеседников BG, полезны региональным администрациям и бизнесу в качестве направлений для развития.

«Простой пример: технологическое присоединение потребителей к электрическим сетям. Компания „Россети", проанализировав состояние с техприсоединением, пришла к выводу, что в территориальных подразделениях разброс по срокам подключения варьировался от 70 до 200 дней. В итоге в течение года был разработан типовой договор по присоединению мощности до 150 кВт•ч. Сегодня он является обязательным для всех филиалов компании», — рассказывает Владимир Ступников.

«Лидерами с точки зрения работы над улучшением инвестиционного климата, согласно рейтингу АСИ, являются Калужская, Ульяновская и Костромская области, Красноярский край и Республика Татарстан», — дополняет Анна Столбова, заместитель руководителя отдела региональных исследований RAEX («Эксперт РА»). Компания является автором собственного рейтинга инвестиционной привлекательности в субъектах РФ. Рейтинг публикуется уже на протяжении двадцати лет и характеризует российские регионы с точки зрения девяти частных видов потенциалов (потребительский, финансовый, производственный, трудовой, институциональный, природно-ресурсный) и шести частных видов рисков (криминальный, управленческий, финансовый, социальный, экономический и экологический). С точки зрения RAEX регионами с максимальным и средним инвестиционным потенциалом и минимальным уровнем рисков являются Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Краснодарский край, Республика Татарстан, Республика Башкортостан и Белгородская область. ■

РЕКЛАМА
TSÉ FUNG
廳鳳翠
ST. PETERSBURG*
НОВЫЙ ВЗГЛЯД
НА КИТАЙСКУЮ
КУХНЮ
Санкт-Петербург, ул. Рубинштейна, 13
+7 (812) 932 33 33
www.tsefung.ru
* Санкт-Петербург
FORUM RESTAURANT GROUP

НЕРАВНОМЕРНЫЙ РОСТ

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА ОТЛИЧАЕТСЯ ВЫСОКОЙ ЦЕНТРАЛИЗАЦИЕЙ. ЗА СЧЕТ ВНИМАНИЯ ВЛАСТЕЙ К РЕГИОНАМ-ЛЮБИМЧИКАМ РАЗРЫВ В БЛАГОСОСТОЯНИИ ЛИДЕРОВ И АУТСАЙДЕРОВ СРЕДИ ОКРУГОВ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ. ЭКСПЕРТЫ СОВЕТУЮТ ОТОРВАТЬ ВНИМАНИЕ ОТ СЫРЬЕВЫХ И ФИНАНСОВЫХ РЕГИОНОВ И СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ГРАМОТНОМ ПЛАНИРОВАНИИ ГОСПРОГРАММ И РАЗВИТИИ СОБСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Для России, страны огромной по территории и федеративной по устройству, региональная политика имеет особое значение. «Либеральная политика, минимизация участия государства в экономике привела к тому, что стали развиваться лишь самые перспективные с точки зрения вложения капитала и получения прибыли регионы», — говорит эксперт Центра научной политической мысли и идеологии Наталия Шишкина. В остальных же происходит либо деградация, либо попытка переориентировать регион на обслуживание сырьевой модели экономики и интересов частных инвесторов, добавляет она.

По словам Валентина Гаврилова, директора отдела исследований рынка CBRE, достаточно простым индикатором развитости является степень дотационности региона. «Чем больше дотаций требуется региону из бюджета, тем ниже его способность себя обеспечивать за счет собственных ресурсов, то есть уровень развитости. Как правило, упадочное состояние экономики связано с дружелюбностью властей по отношению к бизнесу», — говорит он. В нынешней ситуации выигрывают города-миллионники, в сложнейшем положении остаются моногорода.

По классификации, применяемой в исследованиях Аналитического центра при правительстве РФ, в России высокоразвитыми регионами являются финансово-экономические центры (Москва, Санкт-Петербург, Московская область), а также сырьевые экспортоориентированные регионы (Республика Коми, Якутия, Сахалинская и Тюменская области).

«Самым простым и показательным индикатором развития является ВРП на душу населения, — говорит начальник отдела мониторинга перспективных проектов центра Александр Голяшев. — Без отдельного учета автономных округов в тройку лидеров по данному показателю по итогам 2013 года вошли Тюменская (1422 тыс. руб./чел. в год) и Сахалинская (1369) области и Москва (966). На другом полюсе менее развитые аграрные регионы: Тыва (134 тыс. руб./чел. в год), Карачаево-Черкесия (133), Кабардино-Балкария (132), Ингушетия (101) и Чечня (88)».

Высокоразвитые регионы являются также и главными донорами бюджетной системы. Они лидируют за счет или исторического сосредоточения интеллектуальных, финансовых и других ресурсов — «столичности», или богатых экспортных ресурсов, сосредотачивая более 40% ВРП России при 20% ее населения.

Менее развитые регионы — и сырьевые, и аграрные — являются географической и социально-экономической периферией страны со слабыми возможностями для развития без поддержки из центра. Сырьевые — по причине удаленности и высоких издержек освоения, аграрные — из-за неблагоприятного транспортного положения, отставания в развитии обрабатывающей промышленности, сильной дотационности.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ПРИВОДИТ К ПОВЫШЕННОМУ РИСКУ ТОГО, ЧТО ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ ВЫСШИМИ СТРУКТУРАМИ НЕ УЧИТЫВАЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА, А СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ, КАСАЮЩИЕСЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ, МОГУТ НЕ СОВСЕМ СОВПАДАТЬ С РЕАЛЬНОСТЬЮ

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Если говорить о СЗФО, то он весьма неоднороден по своему составу. «Так, высокоразвитыми регионами здесь являются Санкт-Петербург (столичный регион) и Республика Коми (добывающая промышленность), среди развитых выделяются Ленинградская и Мурманская, а также Вологодская и Новгородская области. В целом важнейшими отраслями для округа являются машиностроение, ТЭК, металлургия, транспорт — на них же стоит опираться в ближайшие годы для обеспечения качественного развития экономики округа», — считает господин Голяшев.

По мнению Валентина Гаврилова из CBRE, прорывными для региона должны стать отрасли, основанные на цифровых технологиях. Производство программного обеспечения и интеллектуальных продуктов имеет существенно большую маржинальность, чем производство аппаратной части, говорит он. Кроме того, уровень конкуренции также сильно разнится не в пользу производителей собственно «железа».

Руководитель департамента IT-аутсорсинга и проектов ALP Group Дмитрий Бессольцев согласен: помимо тех, кто сосредоточен на сфере услуг и взаимодействии с зарубежными партнерами, именно регионы, ориентированные на покупку и использование новых технологий и IT-услуг (Москва, Петербург), больше всех страдают от рецессии, вызванной валютным кризисом.

Экономические показатели центральных регионов России пострадали сильнее всех еще и потому, что центр крайне чувствителен к выполнению социальных обязательств, добавляет эксперт. Так, например, из-за текущих финансовых проблем региональным властям пришлось отказаться от большого числа действующих пригородных маршрутов в Псковской, Вологодской, Тульской, Тверской, Новгородской и Пензенской областях. «После вмешательства президента РФ вопрос с теми же электричками быстро решили, но экономическую ситуацию в целом это никак не улучшило», — говорит господин Бессольцев.

По его мнению, Санкт-Петербург, который с начала 2015 года изо всех сил старается адаптироваться к изменению экономической конъюнктуры, делает это с большим трудом, концентрируясь лишь на самом важном. «Например, на ограничении роста цен на самые распространенные продукты питания (хлеб, крупы). Но как-то нивелировать остановку работы крупных промышленных предприятий (завода General Motors, нескольких вагоностроительных заводов) и остановить растущую в этой связи безработицу даже он не в силах», — оценивает эксперт.

ДЕЦЕНТРАЛИЗИРОВАТЬ И РАЗВИТЬ

Александр Голяшев, тем не менее, полагает, что последние годы наблюдается тенденция к выравниванию и перераспределению ряда важных экономических показателей по разным регионам. «Кризис 2008–2009 годов и последующее восстановление дали сглаживание диспропорций территориального развития России, выражавшихся в сильном доминировании столичных регионов, особенно Москвы», — говорит он.

Однако, по мнению других собеседников издания, неравенство между регионами все еще очень серьезно. «В России сложилась ситуация, когда максимальные значения ВРП в регионах увеличиваются быстрее, чем минимальные. Соответственно, увеличивается и разница максимального и минимального значения ВРП на душу населения, то есть общая тенденция дифференциации регионов по показателю остается прежней», — говорит Наталья Шишкина.

Высокий уровень централизации приводит к повышенному риску того, что при принятии решений высшими структурами не учитывается региональная специфика, и стратегические решения, касающиеся развития регионов могут не совсем совпадать с реальностью. «Власти всегда уделяют больше внимания крупным анклавам. Остальные населенные пункты получают внимание по остаточному принципу. Децентрализация принятия решений потому и важна, что повышает возможности властей низких уровней „достучаться“ со своими проблемами до вышестоящих уровней», — поясняет Валентин Гаврилов.

Проекты регионального развития касаются, как правило, только отдельных регионов, что закрепляется и усиливается созданием территориальных министерств при неэффективной политике, а теперь и при отсутствии единого координирующего федерального органа — Минэкономразвития, напоминает Наталья Шишкина. Эксперт полагает, что курс на создание множества территориальных органов региональной политики без единого координирующего органа будет только способствовать усилению имеющихся тенденций.

СХЕМА ДЕЙСТВИЙ

Согласно исследованию конкурентоспособности российских регионов, совместно подготовленного Strategy Partners Group, Евразийским институтом конкурентоспособности и Сбербанком России, ключевыми для развития регионов должны быть активация кластеров, создание производственной инфраструктуры и территориальное планирование, привлечение прямых иностранных инвестиций, содействие занятости нового поколения, реструктуризация и рыночная адаптация компаний (направленная на демонополизацию, обучение принципам бережливого производства и адаптацию к новым рыночным условиям), новая политика в сфере профессионального образования, содействие предпринимательству и малому и среднему бизнесу, отлаживание транспортно-логистической инфраструктуры, стимулирование инноваций и, наконец, грамотная финансовая поддержка регионов, которая должна ориентироваться на сокращение и повышение эффективности расходов бюджета за счет тщательного планирования, а также привлечение в качестве источников финансирования заемных средств и средств частных компании.

По мнению Валентина Гаврилова, в качестве идей для развития можно обратиться к опыту китайского Шанхая. «Естественно, надо копировать не весь опыт, так как хватает и отрицательных последствий, но такие вещи, как жесткая борьба с коррупцией и создание условий для малого бизнеса, — эту практику надо брать. Другой пример — Ирландия. Конечно, в России нельзя создать налоговый рай по ее образцу, однако общее упрощение налоговой системы, простота ведения бизнеса — это то, чего очень не хватает российской экономике», — считает он. ■

БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Банк высокой культуры

25 лет
С ГОРОДОМ • С ГОРДОСТЬЮ

25 лет с городом
25 лет с гордостью

ПАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России №436 от 31.12.2014.
ОГРН 1027800000140. Юридический адрес: Санкт-Петербург, Малоохтинский пр. 64А. Реклама.

НА ОТМЕТКЕ, БЛИЗКОЙ К НУЛЕВОЙ

СИТУАЦИЯ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ ВО МНОГОМ РАЗВИВАЕТСЯ ПО СЦЕНАРИЮ 2009 ГОДА. СУЩЕСТВЕННОЕ СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕСА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИВОДЯТ К СОКРАЩЕНИЮ РАСХОДОВ НА СТРАХОВАНИЕ. НО ПОКА СПАД НА РЫНКЕ ОКАЗЫВАЕТСЯ НЕ ТАКИМ СЕРЬЕЗНЫМИ, КАК ОЖИДАЛИ ЭКСПЕРТЫ. ПРАВДА, ТЕПЕРЬ ЕГО ПОЛНОСТЬЮ ЗАНЯЛИ КРУПНЫЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

На начало 2015 года, по данным ЦБ, на десять крупнейших компаний приходилось более 65,5% сборов в Санкт-Петербурге (65% по итогам 2013 года). Статистики за первый квартал 2015 года пока нет, но, как отмечают эксперты, концентрация нарастает. Тем более что в этом году свою работу завершили старейшие петербургские компании «Авеста» и АСК.

Крупные компании оказываются в более выгодном положении, так как имеют возможность формировать хорошо диверсифицированный портфель и благодаря значительным объемам бизнеса получать наиболее привлекательные условия от контрагентов (ЛПУ, станции техобслуживания, ассистансы), отмечает руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование» Владимир Тиняков.

В начале 2009 года рынок покинул один из крупнейших питерских страховщиков — «Русский мир», входивший в первую пятерку страховых компаний города. Тогда на открытом рынке оказалось много свободных агентов с портфелями и, как следствие, большое число потенциальных клиентов, вспоминает заместитель гендиректора «РЕСО-Гарантия» Дмитрий Большаков. Сейчас же с уходом АСК ключевые страховщики не предпринимают активных действий для привлечения агентских групп: «прибыльные» клиенты либо уже пользуются услугами крупных компаний, либо сами переходят к страховщикам с хорошей репутацией.

Компании, у которых отозвали лицензии, обеспечили дополнительные сборы стабильным участников рынка, согласен директор филиала «Ингосстрах» в Петербурге Владимир Храбрых. В целом же заметного снижения сборов в первом квартале по Санкт-Петербургу страховщики не отмечают. Некоторые компании даже прогнозируют прирост. По оценкам директора филиала СК «Росгосстрах» в Петербурге и Ленобласти Игоря Лагуткина, по итогам первого квартала рынок прирастет на 10%, а во втором и последующих будут расти быстрее. Присутствие крупных страховщиков растет во всех регионах. Как отметил недавно президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс, доля топ-20 сегодня приближается к 80% (за 2014 год — 72,4%, за 2013 год — 71,4%).

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДИНАМИКА ПЕТЕРБУРГСКОГО РЫНКА СОПОСТАВИМА С ОБЩЕРОССИЙСКОЙ, ОН ПОДВЕРЖЕН ВЛИЯНИЮ ТЕХ ЖЕ ФАКТОРОВ: РОСТ УБЫТОЧНОСТИ В АВТОСТРАХОВАНИИ В СВЯЗИ С ПАДЕНИЕМ КУРСА РУБЛЯ, СОКРАЩЕНИЕ ПРОДАЖ ПОЛИСОВ КАСКО, НЕОДНОЗНАЧНАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ОСАГО

СТРАХОВАТЕЛЬ СОКРАЩАЕТ РАСХОДЫ По предварительным данным, сборы страховых компаний РФ в первом квартале превысили 260 млрд рублей, сообщил в конце мая журналистам господин Юргенс. Замедление темпов прироста сборов продолжилось: они упали на 1,2% по сравнению с первым кварталом 2014 года. Тем не менее по итогам года рынок может наконец преодолеть рубеж в 1 трлн рублей, выразил надежду резидент ВСС.

Динамика петербургского рынка сопоставима с общероссийской, он подвержен влиянию тех же факторов: рост убыточности в автостраховании в связи с падением курса рубля, сокращение продаж полисов каско, неоднозначная ситуация на рынке ОСАГО, где произошли серьезные изменения, снижение объемов продаж в некоторых корпоративных видах страхования, отмечает господин Лагуткин.

Пересмотр тарифов по ОСАГО и активизация работы с базой страховых историй — самые значительные изменения рынка, считает господин Тиняков. Рост стоимости страховок делает возможным развитие рынка в ряде высокоубыточных регионов Северо-Запада, а ускорение формирования базы страховых историй позволит снизить убыточность каско за счет отсева потенциальных клиентов с негативной историей. В 2015 году законодательная база по внедрению электронного полиса ОСАГО предоставит страховщикам новые возможности: так, уже с 1 июля будет введен электронный полис ОСАГО, что станет толчком к еще большему переходу в онлайн-сектор, добавляет директор юридического департамента компании «Либерти Страхование» Наталья Великосельская.

В целом ситуация в автостраховании остается непростой: в Петербурге по результатам первого квартала продажи новых авто снизились на 40%, отмечает директор петербургского филиала «АльфаСтрахования» Илья Захаров. А количество проданных кредитных машин, которые в основном и страхуются, сократилось еще сильнее. Спрос сегодня наиболее устойчив только в сегменте дорогих авто, но и здесь клиенты, в первую очередь безубыточные и малоаварийные, отказывается от допопций, расширенного покрытия, просят пролонгации со скидкой, согласны на франшизу — в общем, движутся в направлении европейской модели каско, отмечает господин Захаров. Рынок автокаско в городе ждет снижение по итогам года примерно на 10–15%, считает он.

В целом сборы по розничному страхованию в январе — марте в среднем на 10% больше по сравнению как с первым кварталом 2014 года, так и с четвертым, добавляет господин Храбрых. Прежде всего это связано с увеличением потребительской активности в январе, когда наблюдался скачок спроса на страхование новых машин, купленных в конце 2014 года, а также с увеличением базового тарифа по ОСАГО в октябре прошлого года — на 23–30%.

«В данный момент наблюдается снижение покупательной способности и, соответственно, сокращение расходов на предметы и услуги, без которых можно обойтись. При таком положении основной удар принимают личные виды страхования — имущество, жизнь, путешествия, страдает доброволь-

28 → **ИВАН ШАБАЛОВ,**
председатель координационного совета Ассоциации производителей труб, гендиректор ООО «Трубные инновационные технологии»:
— Дно кризиса пока не пройдено. Главный показатель — отсутствие улучшений инвестклимата. Мы видим, например, что российские производители труб не анонсируют новых проектов и, более того, переносят сроки уже запланированных инвестиций. Да, «трубникам» удалось закрыть проблему импортозамещения для ТЭК. Но это произошло благодаря собственным вложениям, сделанным пять-семь лет назад. Поэтому сейчас трубным компаниям приходится справляться с долговой нагрузкой, возникшей раньше, но при совершенно других экономических условиях. Теперь долг увеличился в разы из-за снижения курса рубля. Конечно, предприятия, которые участвовали в импортозамещении, тем более для стратегической нефтегазовой отрасли, имеют право рассчитывать на максимальные льготы. Бизнес видит выход из кризиса в проведении серьезных экономических реформ — в банковской сфере, налоговой и тарифной политике. Может быть, сейчас самое лучшее время продолжить эти преобразования.

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ,
председатель правления группы компаний «Росстройинвест»:
— Думаю, дно мы прошли. Об этом говорят многие аналитические данные, об этом заявляют ведущие эксперты. ГК «Росстройинвест» фиксирует увеличение спроса на квартиры по сравнению с первым кварталом этого года. Переломными моментами стали снижение ключевой ставки и господдержка ипотеки. Дно пройдено, и основным вопросом становятся сроки восстановления экономики и темпы роста. Это зависит от многих макроэкономических и политических факторов. Выходить из кризиса наша страна будет небыстро, это займет какое-то время, может быть, год или больше. Тем не менее мы продолжаем оставаться оптимистами и не останавливаем ни одного проекта, намеченного на 2015–2016 годы.

ВЛАДИСЛАВ КОЧЕТКОВ,
президент холдинга «Финам»:
— Скорее всего, в ближайшие кварталы нас будет ожидать постепенное ухудшение экономической ситуации. Ответ на этот вызов очевиден: структурные реформы, быстрые и последовательные действия по поддержке малого и среднего бизнеса. Пока в этой области имеются лишь декларации, а это рождает опасения, что дно мы будем искать еще долго.

МАРИЯ МАЛЬКОВСКАЯ,
генеральный директор «Intouch Страхование»:
— Ситуация в российской экономике (и на рынке страхования в частности) остается крайне нестабильной. Хотелось бы верить, что дно кризиса пройдено, но все же надо дождаться как минимум июня (в этот момент должно определиться, будут ли продлены санкции со стороны Евросоюза). Кроме того, необходимо смотреть, что будет происходить с ценами на нефть. Прогнозировать развитие ситуации сложно, так как, помимо экономических факторов, влияние на рынок оказывает и политическая ситуация. Но июнь определенно станет первой реперной точкой. Вторая такая точка — это возможный пересмотр ключевой процентной ставки Федеральной резервной системой США. Он способен значительно повлиять на курсы валют.

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ное медицинское страхование», — отмечает гендиректор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. В этой ситуации страховщики стремятся оптимизировать страховые программы и понизить их стоимость, добиться идеального соотношения «цена-качество», добавляет он.

Перспективы сегодня есть в страховании имущества. «Государство неслучайно постоянно думает о стимулировании страхования объектов недвижимости, и мы стараемся мотивировать агентов наращивать продажи страхования квартир и дач, разработав, в частности, новый „коробочный“ продукт для загородных домов», — обращает внимание господин Большаков. В петербургском филиале «Согаза» сборы по линии страхования имущества физлиц в первом квартале выросли почти в два раза, радуется директор филиала Эдуард Яблоков. Во многом этому способствовало как раз предложение «коробочных» продуктов, которые включают самые распространенные риски и быстры в оформлении.

В сегменте страхования жизни Петербург по итогам прошлого года стал вторым и показал самую высокую динамику, рассказывает директор по продажам «PPF Страхование жизни» Штефан Ванчек. Ключевой драйвер здесь — программы инвестиционного и классического страхования жизни, и развитый банковский рынок дает возможности по расширению продаж. В этом году российские граждане получили право на получение социального налогового вычета в размере 13% при заключении долгосрочных договоров страхования жизни. В перспективе этот инструмент может стимулировать рост рынка, считает господин Ванчек.

БОРЬБА С УБЫТОЧНОСТЬЮ В корпоративном страховании наиболее динамично развиваются ДМС, страхование грузов, имущества предприятий, каско, говорит Владимир Тиняков. «В условиях сложной экономической ситуации спрос на страхование у подавляющего большинства корпоративных клиентов все равно сохраняется. Часто для компаний не может не быть иных источников восстановления после какого-либо ЧП, кроме страховой выплаты, так как стоимость привлечения кредитных средств в условиях кризиса традиционно вырастает», — добавляет он.

Эдуард Яблоков выделяет страхование строительно-монтажных рисков, где рост связан с началом реализации ряда крупных инвестиционных проектов, страхование судов и ответственности судовладельцев, а также ДМС. В первом квартале заключается основная часть договоров, и пока многие крупные компании не готовы сокращать расходы на социальные пакеты, добавляет он. Вместе с тем выросла и стоимость ДМС, так как цена полиса привязана к стоимости медицинских услуг, которые подорожали в среднем на 10–15%.

Крупные компании, которые определяют подавляющую долю рынка корпоративного страхования, пока не сокращают страховых программ, согласен господин Захаров. Это следствие множества факторов: наличие выстроенной системы риск-менеджмента, управления здоровьем персонала, финансовой устойчивостью, особенностями бюджетирования. С компаниями малого и среднего бизнеса не все так однозначно, но и здесь нет резкого отказа от страхования — собственники осознают, что ситуация изменится не скоро и учатся жить в текущих условиях, добавляет Илья Захаров. В таких сегментах, как страхование имущества юрлиц, ДМС и страхование ответственности, он не прогнозирует снижения сборов.

В целом обязательные виды страховых выплат, такие как страхование гражданской ответственности владельцев опасных объектов, ответственности перевозчиков, страхование военнослужащих и приравненных к ним категорий лиц, меньше всего подвержены кризису, обращает внимание господин Локтаев. По его словам, выплаты по таким видам не зависят от изменения курсов валют, а уровень сборов — почти всегда постоянная величина.

Сейчас страховщики проводят огромную работу по снижению убыточности портфелей, отмечает Владимир Тиняков. «Большинство компаний активно работают над перераспределением видов страхования в портфелях, снижая объем высокоубыточных сегментов, таких как каско автомобилей с большим сроком эксплуатации, каско молодых водителей, страхования по риску „угон“ авто, не оборудованных эффективными противоугонными устройствами», — говорит он.

По итогам года страховщики не прогнозируют сильного снижения рынка. «По нашим прогнозам его объем увеличится на 5–7% — это, к сожалению, не будет означать роста рынка с точки зрения его ключевых показателей: уровня проникновения страхования, доли страхования в ВВП или объема премии на душу населения», — резюмирует Эдуард Яблоков. ■

В ОЖИДАНИИ ВНЯТНЫХ ПРАВИЛ

ПОЛИТИКИ НАЗЫВАЮТ РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ОДНИМ ИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО КУРСА, ТЕМ БОЛЕЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА. НО НА ПРАКТИКЕ ДЕКЛАРИРУЕМАЯ ПОДДЕРЖКА НЕРЕДКО ОКАЗЫВАЕТСЯ НЕДОСТУПНОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА, А ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НОВОВВЕДЕНИЯ СТАВЯТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ТУПИК: БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОМОЩИ, ОНИ ХОТЯТ ВНЯТНЫХ И НЕИЗМЕННЫХ ПРАВИЛ ИГРЫ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», предприятием малого бизнеса считается то, в котором трудятся до 100 человек и чья выручка без НДС или балансовая стоимость активов составляет до 400 млн рублей в год. По данным Минэкономразвития, в 2014 году в стране было зарегистрировано 3,55 млн индивидуальных предпринимателей, 1,86 млн микропредприятий (численность сотрудников до 15 человек), 235,6 тыс. малых предприятий. На малый бизнес вместе с представителями бизнеса среднего (15,9 тыс. фирм) приходится 95% коммерческих предприятий страны.

По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), на предприятия малого и среднего бизнеса в 2014 году пришлось около 20% от общего объема ВВП России. За последние пять лет общий вклад малого бизнеса в ВВП страны снизился на 5%. «Так, если в 2010–2011 годах данный показатель был 25%, то уже в 2012 году он уменьшился до 19% с дальнейшей стабилизацией на этом уровне до 2014 года включительно», — рассказывает Ольга Стасевич, руководитель направления корпоративных исследований НАФИ. Повышение размера страховых взносов, уплачиваемых во внебюджетные фонды, рост кадастровой стоимости на землю и имущество, введение торгового сбора, перечисляет причины снижения доли малого бизнеса в экономике страны госпожа Стасевич.

Руководитель департамента финансов Высшей школы экономики в Санкт-Петербурге Елена Рогова констатирует: по предпринимательской активности Россия существенно отстает не только от развитых стран (в США доля малых предприятий в ВВП составляет 50%, в Италии — 60%), но и от развивающихся (в Индии — 54%).

Помощник министра Минэкономразвития Елена Лашкина замечает, что в России свыше 21 млн граждан трудоспособного возраста находятся в «неформальном секторе». «Создание условий для вывода таких самозанятых граждан „из тени“ и вовлечения их в легальную предпринимательскую деятельность автоматически увеличит вклад сектора малого и среднего предпринимательства в ВВП», — говорит госпожа Лашкина. ➔ 36

КИРИЛЛ ЛЕТЯГИН,
генеральный директор
ООО «Первая таможенная компания»:

— Первый квартал оставил после себя очень много вопросов, с одной стороны, укрепившийся рубль, следующий за ценой на нефть, придает некого позитива и надежды на то, что все проблемы и потрясения остались позади. В то же время некоторые данные говорят, что дефицит консолидированного бюджета за январь — февраль составил 834 млрд рублей против профицита за тот же период прошлого года в 206 млрд рублей. Таможня в первом квартале снизила перечисления на 26%, причем в марте этого года уменьшение составило 38% по сравнению с мартом 2014 года. Исходя из этих данных, можно предположить что пик кризиса еще не пройден, выпадет он на второй-третий квартал этого года. А вот насколько глубоко опустится наша экономика, будет зависеть от решений государства. Пока все, что мы видим, — это довольно спорная антикризисная программа и сокращающиеся резервы.

НИКОЛАЙ КРАВЧУК,
генеральный директор компании Intech:

— Многое зависит от вида бизнеса. Если у компании основной бизнес — это дистрибуция зарубежной техники, а единственный рынок сбыта — это Россия, то для нее поиски дна кризиса и ожидание его прохождения могут затянуться на долгие годы. Подтверждение тому — массовый уход неприспособленных и слабых игроков с рынка. Зато те компании, которые занимаются выходом на международные рынки и работой над собственными проектами, над собственными производствами, не ждут прохождения дна кризиса, а уже сейчас продуктивно работают в новых условиях, используя возможности дешевого рубля себе на пользу. Мы выбрали именно такой путь, когда решили создавать гаджеты в сегменте интернета вещей. Развитие на международных рынках снижает нашу зависимость от локальных кризисов.

АЛЕКСАНДР СЕМЕНОВ,
президент ГК «Корус Консалтинг»:

— В экономике сохраняется достаточно сложная ситуация, и насколько долго она сохранится в нынешнем состоянии, будет зависеть от двух фундаментальных вещей: от ситуации на Украине и от стоимости нефти. Однако глобально для того, чтобы ситуация стабилизировалась, нужна определенность. Компаниям трудно оперировать на рынке, где нет стабильности. Пусть даже сохранится высокий валютный курс, но важно, чтобы он был предсказуемым. Пока же бизнес не понимает, как изменится ситуация завтра, и в такой ситуации невозможно ожидать, что кризис сойдет на нет.

АЛЕКСЕЙ АНДРЕЕВ, управляющий партнер брендингового агентства Depot WPF:

— Прагматичные реалисты еще осенью понимали, что первый квартал — не чекпойнт, и в целом в текущей ситуации зависимость макроэкономики от календарной сетки весьма условна. Это же не сенокос. Моя позиция — ничего не ждать, а трезво оценивать среднесрочные перспективы и понимать, что в эпоху большой политики все может измениться в любой момент. Точно можно забыть о прежней конъюнктуре: ничего из «милого сердцу прошлого» уже не вернется. Меняется глобальная система координат, и поэтому искать дно кризиса неактуально. Его просто не существует. ➔ 36

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«БУДЕМ ПОКУПАТЬ „ПЯТНА“ ВО ВСЕХ РАЙОНАХ ПЕТЕРБУРГА»

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС» ПОЛАГАЕТ, ЧТО ГОСУДАРСТВЕННОЕ СУБСИДИРОВАНИЕ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ, КОТОРОЕ СЕГОДНЯ ДЕЙСТВУЕТ ТОЛЬКО ПРИ ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ С ЗАКЛЮЧЕНИЕМ ДОГОВОРА ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ, МОЖЕТ РАСПРОСТРАНИТЬСЯ И НА ОБЪЕКТЫ, ПРИОБРЕТАЕМЫЕ ПО ДОГОВОРАМ ПАЕВОГО ВЗНОСА. О ТОМ, КАК ЭТО ПОВЛИЯЕТ НА РЫНОК, ОН РАССКАЗАЛ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ BG ТАТЬЯНОЙ АЛЕКСАНДРОВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Как сегодня влияет на объем ипотечных сделок в вашем портфеле госпрограмма субсидирования ипотеки?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: В общем объеме продаж ЦДС доля ипотеки с начала нынешнего года сохраняется в пределах 20–25%. Действительно, с мая имеет место субсидирование ипотечной ставки, но мы в основном работаем по схеме жилищно-строительного кооператива с заключением договоров паевого взноса, а их субсидирование еще пока до конца недоработано. Поэтому сейчас мы работаем с Минстроем и Минэкономразвития в плане распространения положения о субсидировании и на договоры паевого взноса. В случае положительного ответа можно будет говорить о том, насколько на состояние ипотечного сегмента повлияло субсидирование. Но не думаю, что даже в этих условиях доля ипотечных сделок в нашем портфеле вернется на уровень прошлого года, когда она достигала 50%.

Пока мы разрабатываем ипотечные программы с банками-партнерами и стараемся сделать приобретение квартиры более доступным за счет гибкой системы скидок. Например, даем больше скидки на квартиры, приобретенные по ипотеке.

BG: Ранее ЦДС продавала жилье только по схеме ЖСК. Однако теперь вы решили работать и по схеме ДДУ. Почему?

М. М.: Договор паевого взноса и договор долевого участия были и остаются двумя основными, абсолютно равноправными схемами привлечения средств граждан в строительство жилья. Мы планируем начать в июне продажи по договорам долевого участия на двух объектах в Кудрово. Во-первых, из-за субсидирования ипотеки: не хотелось терять потенциальных покупателей. Во-вторых, выигрышные стороны есть в каждой из двух схем, и есть предпочтения покупателей как в пользу одного способа приобретения квартир, так и в пользу другого. Какая-то часть покупателей, вполне возможно, более расположена приобретать квартиры по ДДУ. Хотя сам я считаю, что наиболее удобная для покупателя схема — через ЖСК, потому что она дает возможность и гибкой рассрочки, и много другого, что интересно для покупателя. А с точки зрения надежности все зависит от застройщика.

BG: Чем пополнился ваш земельный банк за последнее время? Какие локации для вас предпочтительны?

М. М.: С начала года мы купили два «пятна» (по одному в черте города и в Ленобласти) под строительство жилых домов в совокупности продаваемой площадью квартир более 300 тыс. кв. м. Перспективы отчасти связываем с северной границей города и примыкающими землями во Всеволожском районе. Думаю, что интересны и «пятна» на юге, в Ломоносовском районе, — это если говорить о Ленинградской области. А в черте Петербурга планируем приобретать участки практически во всех районах.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BG: Ранее вы говорили, что самое время поторговаться с собственниками земли. Насколько активно торгуетесь, пользуетесь ли ситуацией?

М. М.: Сейчас объективно имеет место сжатие рынка, и денег у людей меньше стало. Поэтому сейчас, конечно, время покупателей, а не продавцов. Другое дело, что земельный участок для строительства — штука достаточно сложная, и как такового рынка нет — чтобы прийти и поторговаться. Поэтому каждый участок — это индивидуальная ситуация, индивидуальный разговор.

BG: Власти Ленобласти намерены очень жестко следить за тем, чтобы жилищно-строительные кооперативы выступали и застройщиками. У вас именно так, под каждый проект приходится участок передавать кооперативу?

М. М.: У нас по-разному. А власти Ленобласти, наверное, ведут речь все-таки немного о другом — о том, чтобы ЖСК работали в законном юридическом поле: не продавали квартиры без разрешений на строительство, не строили на землях ИЖС, не нарушали регламенты.

BG: Но выдвигается требование, чтобы у ЖСК были права на землю — право аренды или право собственности на участок.

М. М.: Требуют. Просто разные кооперативы есть, и обязательно иметь статус застройщика должны только вновь созданные ЖСК. В этом смысле я абсолютно поддерживаю строительный блок правительства Ленинградской области.

BG: А что думаете об инициативе региональной власти об обязательной экспертизе многоквартирных домов вне зависимости от этажности?

М. М.: Считаю, что это правильно. Действительно, был ряд прецедентов, когда люди покупали квартиры в объектах, не подконтрольных Госстройнадзору, а потом начинались неприятные сюрпризы. Поэтому я за то, чтобы помещения, которые потом будут использоваться как жилье, проходили обязательную экспертизу. Это не увеличение бюрократизации, а увеличение надежности покупки.

BG: Как бы вы охарактеризовали внутреннее развитие ГК «ЦДС»?

М. М.: Если говорить о совершенствовании нашей системы технических регламентов «БК-стандарт», то, наверное, уже сделано все возможное. Год назад мы ввели стандарт обеспечения безопасности проживания (совместно с группой компаний «Титан»). Теперь, наверное, будем пристально следить за тем, чтобы качество строительства было неизменно высоким, и будем сокращать сроки выполнения строительно-монтажных работ. Также предложим потребителям новые объекты, новые локации. К сожалению, за последний год немного меньше у нас стало объектов в Санкт-Петербурге. Предстоит это наверстывать.

Понимаю, что больше земли надо покупать в Петербурге, причем ближе к центру — там в любом случае будет спрос на жилье. В городе нам нужно 10–12 «пятен» для более или менее комплексного освоения — пока мы от этого далеко.

BG: Есть ли в планах приобретение или строительство собственного завода ЖБИ?

М. М.: Мы точно не будем строить завод, чтобы производить изделия вроде лестничных маршей, перекрытий, вентблоков или лифтовых шахт. Что касается домостроительного комбината, такая вероятность не исключена, но в отдаленном будущем. Панельные дома сегодня — конечно, не те, что были десять лет назад. Но кирпично-монолитная технология все равно гораздо гибче по планировкам, по возможностям. Если застраивать большие микрорайоны типовым серийным жильем, конечно, ДСК нужен. Но надо понимать, что в таком случае в ближайшие десять лет — строить и строить однотипные дома. Кроме того, домостроительный комбинат должен работать не только на реализацию внутренних потребностей в стройматериалах. Не менее 50% объемов выпускаемой продукции должно приходиться на пул внешних потребителей. Но сегодня одна ситуация в стране, а через год другая. Между тем ДСК нужно амортизировать, обеспечивать его заказами. Поэтому, думаю, в ближайшее время мы не будем этим заниматься. Это призрачная экономия для нас. Если бы у ЦДС изначально были собственные производства, надо было бы их развивать — интегрировать в компанию. А поскольку этого нет, скорее всего, для нас это непрофильный актив.

BG: Видите ли сейчас предпосылки к тому, чтобы с рынка ушли достаточно заметные игроки?

М. М.: Явных кандидатов, которые могут уйти с рынка в среднесрочной перспективе, я не вижу. Наверное, время от времени происходят ротации: кто-то на рынок приходит, кто-то с рынка уходит. Это нормальный, объективный процесс сжатия, и экономические предпосылки, стагнация, конечно, этот процесс активизируют. Но кризиса на региональном строительном рынке нет. Поэтому говорить о том, что какая-то существенная часть застройщиков из-за нынешней ситуации обанкротится, сейчас не приходится.

BG: Какую ситуацию на рынке прогнозируете в ближайшие месяцы? Самое сложное позади?

М. М.: Возможно, летом сжатие рынка будет еще более выраженным, чем сейчас. Но думаю, что уже осенью ситуация начнет выравниваться. Если не будет значительных колебаний курса валюты или других неожиданностей. Очень много зависит от внешних факторов, но уже сегодня, например, на цены на некоторые строительные материалы упали ниже додекабрьского уровня. ■

ЭКТО PLUS ЗАВОДИТ ВАШУ МАШИНУ

РЕКЛАМА

PORSCHE ВЫБИРАЕТ ЭКТО PLUS ЛУКОЙЛ

33 ➔ **АЛЕКСЕЙ СОЛОВЬЕВ,**
управляющий директор Prostor Capital:
— В каждой отрасли свое дно, венчурный рынок его уже достиг, это случилось осенью 2014 года после катастрофического обвала рубля. Коллизии с курсом резко обесценили стоимость венчурных портфелей многих фондов (их российских активов), отбросив индустрию на несколько лет назад, как в детской настольной игре: кинул кубик, перешагнул на пять шагов вперед, а там надпись: «Вернитесь на старт». Сейчас рынок постепенно восстанавливается, но его рост уже никогда не будет столь стремительным, как раньше. Кризис внес свои коррективы в мотивацию инвесторов: позитив и энтузиазм ушли в прошлое, осталась чистая прагматика, а она диктует совершенно другие правила игры: в частности, вкладывать не в Россию, а за ее пределами.

ИРИНА ДОБРОХОТОВА,
председатель совета директоров «Бест-Новострой»:
— Есть риск, что дно еще не пройдено, и ждать, что оптимизма добавится летом (традиционно это не деловой сезон), — довольно самонадеянно. Многое зависит от того, будет ли дальше снижаться ключевая ставка и вернется ли доступная ипотека на рынок вторичного жилья, подешевеют ли кредиты для бизнеса. Когда мы увидим эти признаки — дно будет преодолено.

АЛЕКСЕЙ ИЛЬИН,
соучредитель компании «Нетрика»:
— Дна мы уже коснулись. Скорость «выруливания» в основном зависит от цен на энергоносители и от внешней политики. Прошлое падение нефтяных цен заставило государство пересмотреть бюджет, сейчас он сверстан с учетом пессимистического прогноза, и его дальнейшее сокращение маловероятно. Если нас не ждет внезапная «буря» извне в виде обострения украинского конфликта, то в целом все будет хорошо. Сейчас для бизнеса и госструктур важно вспомнить слово «эффективность», выбрать приоритетные проекты по показателю «цена-качество», заняться реальным импортозамещением, сократить все лишние расходы. За этим неизбежно последует оздоровление бизнеса и экономики в целом. Пришло время взбивать новые сливки!

ИГОРЬ ВОЙТЕНКО,
генеральный директор провайдера электронных платежей Assist:
— Первый квартал принес нам неплохие результаты — мы наблюдали рост выручки на уровне 25% к аналогичному периоду 2014-го, что в целом является типичным показателем роста для российской электронной коммерции. Поэтому говорить о существенном изменении покупательского спроса в первом квартале я бы не стал. Однако едва ли из этого стоит делать вывод, что экономика прошла дно в начале года. Как отсутствие доступных и дешевых кредитных денег, так и текущая закредитованность бизнеса дадут отложенный эффект, что может вылиться в большое количество дефолтов малых и средних предприятий к концу года. Остается только надеяться, что нефтяной рынок не испытает сильных потрясений, а власть максимально сконцентрируется на оптимизации денежно-кредитной политики. 2015 год будет непростым для бизнеса, и выживут те, у кого есть хороший финансовый задел, сформированный в предыдущие годы. ➔ 42

33 ➔ Генеральный директор аудиторской компании «Уверенность» Максим Гладких-Родионов полагает, что подобное положение дел — закономерный результат существующей модели экономики. «Ставка делается не на миллионы малых предприятий, создающих продукт, а на нескольких монополистов, занятых добычей и продажей невосполнимых природных ресурсов», — поясняет господин Гладких-Родионов.

ЕСТЬ ИЗ ЧЕГО ВЫБРАТЬ Поддержкой малого и среднего предпринимательства на федеральном уровне занимается Минэкономразвития: ведомство по конкурсу распределяет субсидии регионам, которые на условиях софинансирования предоставляют их местному бизнесу.

Как рассказывает Елена Лашкина, ежегодно поддержку программы получают около 250 тыс. физических и юридических лиц, при этом они создают свыше 100 тыс. новых рабочих мест.

Согласно финансовой программе Минэкономразвития, малый бизнес может рассчитывать на предоставление микрозаймов и поручительств по своим обязательствам, субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам в российских компаниях на строительство и приобретение техники и оборудования, на материальную поддержку молодежного и социально значимого предпринимательства, предприятий народно-художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма.

Государственный коммерческий МСП-банк (ОАО «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства», дочерняя компания ВЭБ) призван через банки-партнеры повышать доступность кредитных средств для небольших предприятий. А государственное акционерное общество «Агентство кредитных гарантий» (АКГ) специализируется на выдаче банковских гарантий и контргарантий по долговым обязательствам субъектам малого и среднего бизнеса.

Региональные программы поддержки описываемых предприятий включают в себя субсидии, льготное кредитование, льготную аренду, обучающие программы.

Руководитель аналитического центра МСП-банка Наталья Литянская называет действенными преференциями для малого и среднего бизнеса упрощенную систему налогообложения (УСН) и единый налог на вмененный доход (ЕНВД), которые снижают налоговую нагрузку на предприятия. «Меры поддержки предпринимателей в России весьма разнообразны, однако не все они эффективны, в особенности это касается субсидирования. Необходимо консолидировать все меры государственной поддержки бизнеса на федеральном уровне», — считает госпожа Литянская.

Константин Басманов, заместитель председателя правления Промсвязьбанка и член правления «Опоры России», позитивно оценивает работу Агентства кредитных гарантий. «Для нас как для банка гарантийный механизм АКГ — это возможность поддержать малый и средний бизнес. Поручительство АКГ банки рассматривают как качественный залог, соответственно, кредитная ставка будет с минимальной маржей, что позитивно скажется на экономике предприятия. Поэтому возможность использовать этот гарантийный механизм — это правильное решение, которое реализовано во многих странах», — говорит господин Басманов. Положительно — с точки зрения развития малого бизнеса — он отзывается и о деятельности агентства поддержки экспортеров ЭКСАР, существовании «налоговых каникул» для индивидуальных предпринимателей, работающих в сфере оказания услуг, о готовящемся запрете на проведение в течение трех лет плановых контрольно-надзорных мероприятий в отношении малого бизнеса.

НЕДОСТИЖИМАЯ ПОДДЕРЖКА Но сложностей у малого бизнеса ничуть не меньше, чем преференций. Доказательство тому — статистика: через три года после основания выживают не более 3% российских малых предприятий.

Управляющий партнер консалтинговой компании First Bridge Advisors Никита Мартиросян полагает, что меры господдержки работают неэффективно. «Представители малого бизнеса из числа наших клиентов говорят, что для получения поддержки требуется много времени и ресурсов. Микробизнесу особенно тяжело получать субсидии: у таких предприятий в штате редко есть квалифицированные специалисты для правильного оформления документов, а собственнику бизнеса некогда этим заниматься», — говорит господин Мартиросян.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЯ СУЩЕСТВЕННО ОТСТАЕТ НЕ ТОЛЬКО ОТ РАЗВИТЫХ СТРАН (В США ДОЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ВВП СОСТАВЛЯЕТ 50%, В ИТАЛИИ — 60%), НО И ОТ РАЗВИВАЮЩИХСЯ (В ИНДИИ — 54%)

Александр Пахомов, исполнительный директор «ДжинджерБрендМен» (развивает сеть Tutti Frutti Frozen Yogurt в России), лично столкнулся с невозможностью получить субсидии от государства на покрытие процентов по кредитам. «Наша компания год назад зарегистрировалась в реестре малого предпринимательства, чтобы иметь возможность получать помощь из фонда государственной поддержки. Но по факту мы до сих пор не можем получить полагающуюся нам по закону финансовую поддержку — в фонде нет денег», — объясняет господин Пахомов.

Лидер партии «Правое дело» Вячеслав Маратканов констатирует, что компенсация процентной ставки банков зачастую достается тем, кто находится в непосредственной близости от распределяющих госпомощь. «Участие малого бизнеса в госпоставках существенно ограничено условиями конкурсов: непосильные для малых предприятий банковские гарантии, отсутствие доступных кредитных ресурсов, обязательное участие в достаточно дорогих СРО... Очень медленно внедряется опыт государственно-частного партнерства», — перечисляет сложности малого бизнеса господин Маратканов.

Елена Рогова из Высшей школы экономики говорит о сложностях доступа к инфраструктуре, в первую очередь речь идет о подключении к тепло- и энергосетям, инженерным коммуникациям — для малых предприятий здесь практически нет преференций.

«Стимулировать малый бизнес нужно рыночными методами. Например, в сфере инновационного электротранспорта помогло бы внедрение контракта жизненного цикла — это переход от расчета сиюминутных расходов к долгосрочной рентабельности», — считает Сергей Иванов, генеральный директор Drive Electro (проектирует электрические и гибридные системы для транспорта).

Законодательно закреплено, что 15% своих закупок государственные и муниципальные заказчики должны сделать у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций. По данным генерального директора электронной площадки «РТС-тендер» Виктора Степанова, в 2014 году эта квота составила 585 млрд рублей.

В сфере корпоративных закупок не менее 18% от годового объема должно размещаться у субъектов малого и среднего предпринимательства: из них 10% должны размещаться по прямым договорам, а 8% могут распределяться по договорам субподряда. Для заказчиков с годовым объемом выручки свыше 10 млрд рублей эти правила вступают в силу с 1 июля 2015 года, для других корпоративных заказчиков — с 1 января 2016 года. В денежном эквиваленте Виктор Степанов оценивает эту квоту в сумму свыше 3 трлн рублей в год.

Однако на деле малый бизнес не так уж активно вовлечен в исполнение госзаказов. «В большинстве случаев объемы закупаемых услуг не позволяют представителям малого бизнеса выполнить работы качественно. К тому же многие организации платят по факту сдачи работ, что требует от подрядчика выполнения проекта за свой счет или за счет кредитных ресурсов. Это резко увеличивает затраты и снижает прибыль, делая невозможным участие представителей малого бизнеса», — поясняет партнер школы бизнеса «Синергия» Андрей Коптелов. ➔ 42

В ПОИСКАХ ПРИБЫЛИ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ БАНКОВСКИЙ РЫНОК СТАРАЕТСЯ АДАПТИРОВАТЬСЯ ПОД НОВЫЕ НАСТРОЕНИЯ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ НЕ ГОТОВЫ УВЕЛИЧИВАТЬ ДОЛГОВУЮ НАГРУЗКУ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ. УЛУЧШЕНИЯ СИТУАЦИИ ЭКСПЕРТЫ ЖДУТ НЕ РАНЬШЕ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА. А ПОКА БАНКИ ДИВЕРСИФИЦИРУЮТ КЛИЕНТСКУЮ БАЗУ И НАРАЩИВАЮТ КОМИССИОННЫЕ ДОХОДЫ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Первая половина 2015 года ожидаемо оказалась тяжелой для петербургских банков, как и для всей банковской системы. Из 41 кредитной организации, зарегистрированной в Петербурге и Ленобласти (за исключением ВТБ), чистую прибыль в первом квартале показали только 28 банков, или две трети от общего количества, отмечает аналитик банка БФА Яков Новожилов. Финансовый результат только прибыльных организаций снизился на 22%, до 2,85 млрд рублей. В том же периоде годом ранее прибыльными были 36 банков (соответственно 88%).

Основные причины снижения доходов — скачок ключевой ставки ЦБ в конце прошлого года до 17%, что резко увеличило стоимость фондирования для банков, а также необходимость наращивания резервов под потери по ссудам, отмечает финансовый аналитик ИК «Доходъ» Владимир Киселев. В мае ставка была снижена до 12,5%, но последний фактор — более долгосрочный.

Среди других негативных факторов банкиры отмечают сокращение чистой процентной маржи, связанное с низкой эластичностью ставок по кредитному портфелю в условиях роста ставок привлечения. «Дополнительное давление оказывают сокращение объема кредитных выдач и работающего кредитного портфеля, а также валютная переоценка», — говорит заместитель руководителя Северо-Западного регионального центра банка ВТБ — вице-президент Руслан Еременко. Вместе с тем он добавляет, что в последнее время наметились позитивные тенденции: по данным ЦБ, российские банки за март заработали 42 млрд рублей, что позволило им компенсировать убытки прошлых месяцев.

Объемы выдачи новых кредитов в Петербурге по итогам января — марта в корпоративном сегменте сократились по сравнению с тем же периодом 2014 года на 15,6%, до 472,3 млрд рублей (в целом по стране падение составило 21,3%, до 5,9 трлн рублей), отмечает аналитик ИХ «Финам» Антон Сороко. Падение не такое уж сильное, однако риски выросли многократно, и это препятствует наращиванию кредитных портфелей. «Маржинальность бизнесов падает, ставки растут, а стоимость залогов в большинстве своем снижается», — отмечает управляющий филиалом «Северо-Западный» банка «Российский кредит» Антон Кириков.

В потребительском сегменте ситуация сложнее: здесь «просадка» год к году составляет 35,3%, до 63,6 млрд рублей (по стране — 42,5%, до 1,1 трлн рублей), добавляет господин Сороко. Провал по выдаче в первом квартале, по мнению эксперта, объясняется, в том числе, ажиотажным потребительским спросом в декабре 2014 года, когда граждане на волне снижения рубля массово покупали непродовольственные товары, в том числе и импортные.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

МАРЖА В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ ОСТАЕТСЯ НЕВЫСОКОЙ, И БАНКИ НАРАЩИВАЮТ РАСЧЕТНЫЕ И ВАЛЮТООБМЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ, ОПТИМИЗИРУЮТ СТРУКТУРУ ВНУТРЕННИХ РАСХОДОВ, МАКСИМАЛЬНО СОКРАЩАЯ ИЗДЕРЖКИ

ДОХОДНОСТЬ ПАДАЕТ Способность петербургских предприятий привлекать новые кредиты снижается на протяжении последних нескольких лет. В прошлом году промышленное производство в городе сократилось на 8%, тем не менее рост корпоративного портфеля все-таки составил около 10%, отмечает господин Киселев. Однако в первом квартале 2015 года индекс промпроизводства, по данным Петростата, упал на 7,4%. А кредитный портфель банков города за этот же период сократился на 1%, обращает внимание господин Киселев. По итогам года он прогнозирует падение на 3–5%.

Спрос на кредиты, по словам, господина Еременко, сегодня ограничен — макроэкономическая напряженность по-прежнему оставляет инвестиционные планы бизнеса неопределенными. У компаний наиболее востребованы кредиты на пополнение оборотных средств и финансирование текущей деятельности. Заявок на длинные деньги (проектное финансирование, модернизацию производств, расширение мощностей) не так много, поскольку прогнозировать развитие экономики, финансовых, сырьевых и валютных рынков в долгосрочной перспективе сложно.

Уровень ставок по кредитам по-прежнему выше, чем был в начале 2014 года. По данным ЦБ, средние ставки по рублевым кредитам юрлицам в марте находились уровне 17% годовых. А как отмечает вице-президент, руководитель службы кредитования банка БФА Юрий Манулис, в результате премии за риск в ряде случаев ставки достигают 20%. В такой ситуации банки активнее пользуются плавающими ставками в привязке к ключевой ставке ЦБ РФ или другим индикаторам, добавляет банкир. Маржа в корпоративном сегменте остается невысокой, и банки наращивают расчетные и валютообменные операции, оптимизируют структуру внутренних расходов, максимально сокращая лишние издержки, отмечает Антон Кириков.

КОНЦЕНТРАЦИЯ НАРАСТАЕТ Как отмечают эксперты, в текущих условиях в каждом банке происходит концентрация бизнеса хороших клиентов. «Кредиты и гарантии сегодня предоставляются клиентам только базовыми банками, в которые переведен основной бизнес. У заемщиков нет возможности диверсификации своего бизнеса по разным финансовым учреждениям, и в результате в базовом банке увеличиваются обороты и остатки, происходит периодическое привлечение ресурсов и развиваются комиссионные операции, за счет роста объемов которых и происходит формирование прибыли», — рассказывает Юрий Манулис. Эти же подходы, по его словам, позволяют формировать стабильную базу клиентов — а это одна из главных задач сектора сегодня.

«Стабильные и проблемные игроки есть в каждой отрасли — надо знать специфику бизнеса, это позволяет даже в условиях нестабильного рынка работать на опережение и не допускать выхода компании на просрочку», — объясняет заместитель управляющего филиалом Абсолют-банка в Санкт-Петербурге Вероника Гурба. По ее словам, сегодня уверенно чувствуют себя компании с экспортной выручкой и рублевой себестоимостью, а также их партнеры, предприятия, ориентированные на производство и реализацию продуктов первой необходимости, компании, которым оказывается господдержка. И наоборот, компании, использующие в большей степени импортное сырье/поставки, не способные переложить на потребителя существенно выросшую себестоимость, испытывают сложности и несут риски.

Пострадали предприятия в сфере логистики, коммерческой недвижимости, в инфраструктурном строительстве, которые могли ощутить существенное сокращение инвестиционных программ монополистов, отмечает господин Манулис. В то же время, по его словам, в отличие от предыдущих кризисов, не сбываются негативные прогнозы в отношении жилищного строительства. «Многие крупные игроки банковского рынка, напуганные реализацией рисков, зачастую отсекают некоторые сегменты рынка. В результате средние банки путем индивидуальной работы могут получить привлекательных клиентов, которым ранее ценовые условия и требования в части обеспечения казались неприемлемыми, добавляет банкир.

ПОТРЕБИТЕЛЬ БЕЗДЕЙСТВУЕТ В рознице обьемы кредитования сокращаются сегодня более быстрыми темпами. По итогам первого квартала совокупный банковский портфель розничных кредитов в Санкт-Петербурге снизился на 3%, отмечает начальник управления развития розничного бизнеса Абсолют-банка Антон Павлов. А по итогам года он ожидает снижения кредитования в среднем на 20–25% по сравнению с прошлым годом.

Наибольшее снижение зафиксировано в сегменте необеспеченного кредитования и кредитных карт. В залоговом кредитовании наиболее сильно пострадали автокредиты, а ипотечный рынок жив только благодаря программе господдержки со ставкой 12% годовых, которая рассчитана только на первичный рынок. По словам директора управления по работе с партнерами Северо-Западного банка Сбербанка России Вячеслава Лебедева, по ней сегодня принимается до 80% заявок на приобретение новостроек.

Требования к заемщикам стали более консервативными — банки опасаются ухудшения качества кредитных портфелей. По данным коллекторского агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн», в январе — апреле 2015 года в целом по стране просрочка увеличилась на 17% и на 1 мая достигла 780,6 млрд рублей.

Как и в корпоративном сегменте, в рознице банки наращивают комиссионную составляющую за счет «пакетных» продуктов, увеличивают валютообменные операции, отмечает господин Павлов. «Больший упор делается на разработку программ лояльности для клиентов, предложение сервисов через цифровые каналы (интернет-банк, мобильный банк) и на реализацию пакетного подхода к продаже банковских продуктов», — добавляет территориальный директор «БКС Премьер» Вадим Исаков.

Главные надежды восстановления рынка кредитования сейчас связаны со снижением процентных ставок ЦБ, что должно позволить восстановить спрос предприятий и населения на заемные средства. Укрепление курса рубля должно стабилизировать инфляцию и вернуть потребительскую активность, отмечает господин Киселев. Тем не менее он не ожидает роста ранее следующего года. ■

КЛЮЧ К СЕРДЦУ БАНКИРА

КОРПОРАТИВНЫЕ КРЕДИТЫ В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА СТАЛИ НЕДОСТУПНЫМИ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА СТРОИТЕЛЕЙ. ДЕЙСТВИЯ ЦЕНТРОБАНКА ВСЕЛЯЮТ В ИГРОКОВ РЫНКА НЕКОТОРЫЙ ОПТИМИЗМ, ОДНАКО ПОКА СУЩЕСТВЕННОГО СНИЖЕНИЯ СТАВОК НЕ ПРОИЗОШЛО. МАКСИМ КАВЕРИН

В начале мая Центробанк второй раз в этом году снизил ключевую ставку — на 1,5%, до 12,5% годовых. Как отмечают эксперты, пока не все банки успели отреагировать на это снижение, а потому ситуация с корпоративным кредитованием остается несколько неопределенной.

«Ситуация сейчас нормализуется. С банками стало возможно вести диалог. Говорить о существенных снижениях ставок пока рано — надо посмотреть, как будет меняться экономическая ситуация», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор ЗАО «Ойкумена». «Нам кредитная линия на строительство лофт-квартала Docklands была одобрена еще до всех скачков ставок. Никаких проблем по получению денег не было. Естественно, в декабре ставка была скорректирована. Сейчас верим, что произойдет обратная коррекция», — добавляет Екатерина Запорожченко, директор по продажам УК Docklands.

Борис Каптелов, коммерческий директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», отмечает, что сегодня ситуация лучше, чем зимой, и доверия к строительным компаниям у банков чуть больше. Это связано с частичной стабилизацией ситуации на рынке и с итогами первого квартала, которые оказались выше пессимистичных ожиданий многих игроков. «Сейчас получить кредит проще, чем три месяца назад, но сложнее, чем годом ранее», — констатирует господин Каптелов.

Андрей Косарев, генеральный директор компании Colliers International в Санкт-Петербурге, также оптимистичен: «На наш взгляд, ситуация в настоящее время улучшилась, финансирование строительства ведется более активно, ставки кредитов понемногу снижаются. Отмечу, что проблема сейчас не столько в доступности и даже стоимости заемного финансирования, сколько в низкой либо отрицательной доходности девелоперских проектов, которую в текущих условиях демонстрируют финансовые модели. В частности, доходная часть во многих сегментах недвижимости по сравнению с прошлым годом снизилась, а затраты на строительство и стоимость капитала, напротив, выросли. Если добавить все еще высокую степень неопределенности на рынке и в экономике, то в результате получится крайне невысокое количество кредитов, выдаваемых девелоперам».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ДЕКАБРЕ 2014 ГОДА ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО КОРПОРАТИВНЫМ КРЕДИТАМ ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ ПОДНЯЛАСЬ С 14 ДО 25% ГОДОВЫХ

СТАВКА НЕ ДЛЯ ВСЕХ Анастасия Новгородская, руководитель отдела продаж ЗАО «Инвестторг», отмечает, что надежных партнеров банки кредитуют на достаточно мягких условиях: ключевая ставка +1–1,5%. В нынешних условиях это 13,5–14% годовых.

Однако большинство экспертов говорят, что ставки существенно выше. Финансовый директор УК «КВС» Надежда Семенович указывает, что пока кредитные банковские ставки для застройщиков все еще остаются на прежнем уровне — 17–22% годовых. В связи со снижением Центробанком ключевой ставки до 12,5% ожидается, что в ближайшее время кредиты станут дешевле примерно на 1,5–2%. Есть движение и со стороны государства — появились федеральные и региональные программы, которые позволяют получить кредит по сниженным ставкам примерно за 11–15% годовых. Однако у этих программ достаточно жесткие условия, и стать их участником не так просто.

«На волне кризиса процентная ставка по кредиту поднялась с 14 до 25%. После того как ставка рефинансирования снизилась, отыграли немного назад и условия кредитования для застройщиков — сейчас банки предлагают кредитоваться примерно под 18%. Однако ситуация в экономике не до конца ясна, и сохраняется определенная настороженность, поэтому давать какие-либо прогнозы довольно сложно. Сегодня участники рынка ждут, что снижение ключевой ставки отразится на ставках для самих застройщиков, но не все банки готовы оперативно скорректировать свои условия», — указывает господин Каптелов.

Андрей Макаров, руководитель дизайн-проекта «Сова», добавляет: «Самое лучшее предложение по проектному финансированию наша компания получила от ВТБ — 13,25% годовых, максимальный срок — десять лет. Остальные банки в среднем дают 17–19%. По моему мнению, ситуация до конца не стабилизовалась, все настороженно ждут сюрпризов и ясности. Банки охотнее рассматривают сегодня залоговое кредитование — ипотеку, когда есть предмет залога в виде готового объекта».

ОЖИДАНИЯ НА ЛЕТО Впрочем, среди участников рынка есть и пессимисты. Генеральный директор строительной компании «АртКон» Иван Авдеенко заключает: «Внешнему наблюдателю может казаться, что ситуация с привлечением проектного финансирования улучшилась, однако в действительности это не так». Он полагает, что до тех пор, пока российские банки не найдут новые источники дешевого фондирования, ситуация с привлечением кредитования девелоперами будет неутешительной. «По моим сведениям, некоторые улучшения можно ожидать в следующем квартале. Сейчас средняя ставка кредитования застройщиков составляет 24% годовых, что наряду с падением спроса вынуждает девелоперов отказываться от запланированных проектов», — добавляет господин Авдеенко.

К примеру, в 2014 году «АртКон» был выбран генеральным подрядчиком для реализации строительства проекта, инвестиции в который составили 1 млрд рублей. Инвестор планировал вложить 20% собственных средств, а 80% — заемных. Банк одобрил заявку на финансирование под 8,5% годовых, однако в декабре заемщику пришло уведомление о пересмотре условий по ранее одобренному кредиту и возможности предоставить средства только под 28% годовых. «В результате строительство проекта было отложено на неопределенный срок», — сокрушается господин Авдеенко.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», резюмирует: «В целом ситуация на российском финансовом рынке постепенно стабилизируется. Так, ставка MosPrime на один день составляет 13,25%, что достаточно близко к уровню ключевой ставки. Это говорит о восстановлении доверия игроков рынка друг к другу. Подобная тенденция положительно сказывается и на строительной отрасли. За последний квартал стало несколько проще и дешевле привлекать средства для пополнения оборотного капитала. Статистика ЦБ еще не в полной мере отражает ситуацию по ставкам банковских кредитов. Тем не менее очевидно, что снижение ключевой ставки и ставок межбанковского рынка в последние кварталы привело к некоторому снижению ставок по кредитам организациям реального сектора. По моим оценкам, крупные публичные и платежеспособные девелоперы сейчас могут рассчитывать на кредитование примерно под 20% годовых. Если не произойдет ухудшения ситуации с геополитической точки зрения, то ставка по кредитам продолжит плавно снижаться до конца года вслед за ключевой ставкой».

МАЛО ПРОЕКТОВ Эксперты говорят, что банки готовы кредитовать застройщиков: у них есть деньги и они хотят, чтобы деньги приносили доход. Проблема в том, что сегодня в сфере строительства мало качественных бизнес-проектов с хорошей доходностью. Дело не столько в недоработке застройщиков, сколько в том, что показать хорошую доходность на падающем рынке крайне сложно. Издержки строителей растут, доходы населения падают. В этих условиях проектов, чья прибыльность позволила бы окупить высокий процент по кредиту, крайне мало. Банки сами недовольны сложившейся ситуацией, когда они готовы кредитовать, но подходящих проектов нет. При ставке Центробанка 12,5% банки будут выдавать кредиты застройщикам на 3–5% выше. Можно ожидать, что летом ставка проектного финансирования составит 14–18%.

«Прогнозы вряд ли смогут дать даже самые опытные эксперты. Центробанк снизил ставку, но инвестиционная привлекательность России от этого не стала лучше. Для полной стабилизации рынка строительства и недвижимости должны произойти внешнеполитические изменения в лучшую сторону, решены внутренние проблемы с дефицитом бюджета. Поэтому вопрос даже не в том, готовы ли банки давать кредиты, а в том, готов ли застройщик идти на риск и начинать сейчас новый проект с привлечением заемных средств», — резюмирует Андрей Макаров. ■

реклама

AZIA

ОГОНЬ · ПАР · ВОК · ТАНДУР

КУХНЯ ТРЕХ АЗИЙ

Belmond Grand Hotel Europe
Санкт-Петербург, Невский проспект – Михайловская улица
+7 812 329 6200

концепция и дизайн – студия Александра Лебедева · lebedev-studio.com

«МЫ ИДЕМ ПРОТИВ ТРЕНДА»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ О ТОМ, ПОЧЕМУ БАНК НАХОДИТСЯ НЕ В ТРЕНДЕ РЫНКА ПО ПРИБЫЛИ И ПО ДИВИДЕНДНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ, ОЖИВАЕТ ЛИ ЭКОНОМИКА ПОСЛЕ СНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ ДО 12,5%, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЛЕЗЕН ЛИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВУ ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ.

BUSINESS GUIDE: Расскажите, пожалуйста, о промежуточных итогах работы банка за прошедшие месяцы 2015 года: что было достигнуто по портфелю, как эти показатели изменились по сравнению с аналогичным периодом 2014 года?

ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ: В целом, как водится, мы идем против рынка. На фоне убытков, которые были заработаны отечественной банковской системой, мы сгенерировали прибыль. В первом квартале 2015 года мы заработали более 600 млн рублей, что на 10% больше аналогичного периода прошлого года. По данным ЦБ, за апрель убыток банковской системы в России составил примерно 20 млрд рублей, а наша прибыль составила 250 млн рублей. Мы ожидаем, что май также будет прибыльным, хотя и не таким, как апрель, поскольку нами планируются достаточно крупные налоговые выплаты.

BG: А за счет чего вы идете против рынка?

В. Г.: У нас не так сильно реализовался процентный риск, пожалуй, минимальная прибыль у нас была только в январе. В конце 2014 года и в начале 2015 года мы не участвовали в ценовой гонке за ресурсы, у нас не было необходимости гасить внешние займы, соответственно, мы глобально не повышали процентные ставки, а также не было серьезного оттока средств населения. Процентный риск реализовался по всей банковской системе, поскольку ставки по активам и кредитам в верхнем диапазоне по рынку так и не отработали, то есть клиенты не стали кредитоваться по завышенным ставкам. Банки, которые аккуратнее подходили к этому вопросу, понесли минимальные потери, в том числе и мы. Банк «Санкт-Петербург» в первом квартале нарастил выручку до 6 млрд рублей, что на 48% больше, чем в первом квартале 2014 года, несмотря на то, что у нас снизился кредитный портфель за первый квартал на 2%. Выручку мы увеличили за счет комиссионного дохода и за счет работы на финансовых рынках.

BG: С чем связано снижение по кредитному портфелю?

В. Г.: Существенную роль в снижении сыграло то, что у нас произошло списание старых долгов еще 2008 года в размере 3 млрд рублей, был целенаправленно погашен ряд давних инвестиционных кредитов примерно на такую же сумму. Если убрать эти списания и погашения, то мы оказались в нуле по сравнению с 1 января 2015 года. Фактически падения не произошло, но при этом мы существенно нарастили пассивы физических лиц в рублях примерно на 15%.

BG: За счет чего вы их нарастили?

В. Г.: За счет средств текущих и новых клиентов. У нас не было по концу прошлого года оттока средств физических лиц, ряд банков прекратил свое существование или попал под санацию, поэтому произошел некоторый переток клиентов в более надежные банки, в том числе и в наш.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BG: Банки сейчас стараются сокращать выдачу кредитных карт, что с этим сегментом происходит у банка «Санкт-Петербург»?

В. Г.: Мы не кредитуем клиентов «с улицы», так как всегда подходили к этому вопросу очень тщательно. Мы как выдавали кредитные карты своим клиентам, так и продолжаем их выдавать. Это, пожалуй, единственный розничный продукт, который не претерпел отрицательной динамики с точки зрения спроса во время зимней турбулентности. Он востребован. Что касается розничных продуктов в целом, ипотеки, автокредитования, то по данным за апрель можно констатировать, что спрос вернулся на докризисный уровень.

BG: А каковы предпосылки для этого в экономике? Или восстановление спроса происходит исключительно за счет господдержки?

В. Г.: Тут играют роль несколько факторов: это и программы субсидирования ставок, и отложенный спрос, и то, что ключевая ставка ЦБ пошла вниз. Я считаю, что сейчас ставка находится в некоем балансе с точки зрения стимулирования роста экономики и сдерживания инфляции. Ощущается определенное оживление кредитования. Например, ипотечного, спрос на которое вырос в три раза с запуском программы господдержки. Своевременный старт позволил нам по итогам апреля занять третье место в стране среди всех участников программы.

BG: А как обстоят дела с кредитованием корпоративных клиентов? В прошлом году мы обсуждали с вами, что компании не берут кредиты на инвестиционные цели, сейчас ситуация как-то изменилась?

В. Г.: Безусловно, ситуация еще не изменилась, но она начинает меняться. В первом квартале в основном брали деньги на пополнение оборотных средств. Сейчас спрос на кредиты начинает оттаивать из-за снижения процентной ставки. Кроме того, для продвинутых компаний инвестиции в кризис являются наиболее интересными, так как они одновременно самые тяжелые, но и самые перспективные. В тех отраслях, где это возможно, инвестиционный спрос начинает возвращаться. Речь идет об отраслях, связанных с добычей полезных ископаемых, пищевой, химической промышленности. О предприятиях, ориентированных на экспорт, у которых есть валютная выручка, но основная составляющая затрат — рублевая. Не исчерпан спрос на жилье, хотя и снизился. У нас есть инвестиционно-кредитные продукты, которые интересны корпоративным заемщикам, это «Проектное финансирование на создание имущественного комплекса», «Строительство и реконструкция жилой и коммерческой недвижимости» и «Бизнес-ипотека».

BG: Банк выплатит своим акционерам дивиденды за 2014 год в объеме 890 млн рублей, или 20% от годовой прибыли по РСБУ. В связи с чем было принято это решение в действительно тяжелый отрезок времени для экономики страны и когда будут осуществлены эти выплаты?

В. Г.: На годовом собрании акционеров мы рекомендуем выплатить дивиденды, и, скорее всего, такое решение будет принято. Год назад на прошлом годовом собрании нынешний председатель наблюдательного совета банка Александр Савельев сказал, что дивиденды будут выплачиваться в размере 20% от годовой прибыли, сумму в этом размере мы и намерены выплатить. Это не скажется на деятельности банка негативно, у нас достаточный запас по капиталу, свыше 13%, а выплата дивидендов скорректирует его не более чем на 0,2%. Безусловно, в вопросе выплаты дивидендов мы опять идем против рынка. Мы стараемся выполнять обещания, данные руководством банка, хотим продемонстрировать рынку наш фокус на долгосрочное увеличение акционерной стоимости банка, на повышение привлекательности банка как объекта инвестирования. Годовое собрание у нас будет 18 июня, 3 июля закрывается реестр акционеров, претендующих на получение дивидендов, и после этого в рамках закона дается 10 дней для выплат номинальным держателям, и 25 дней — для выплат всем остальным.

BG: Как у банка обстоят дела с просроченной задолженностью и работаете ли вы с коллекторами?

В. Г.: Просрочка глобально не выросла за счет взвешенной кредитной политики и детальной работы с заемщиками, хотя определенный рост, конечно, есть. И вызван он большей частью снижением номинального кредитного портфеля, о чем я говорил выше. По прошлому кварталу (РБУ) уровень просроченной задолженности свыше 30 дней составлял 3,2% как по юридическим лицам, так и по физическим. Сейчас по юрлицам он вырос до 3,9%, по физлицам до 3,5%. У нас достаточно высокое покрытие резервами на уровне 8%, поэтому ничего критичного в этом повышении мы не видим. Что касается просроченной задолженности, то мы работаем с ней самостоятельно. Мы не привлекаем коллекторские агентства, потому что не можем гарантировать корректный и качественный уровень работы коллекторов с нашими клиентами. Кроме того, те цены, которые предлагают коллекторские агентства за пакеты долгов, значительно ниже, чем та сумма, которую мы возвращаем собственными силами. Иными словами, такое сотрудничество нам невыгодно ни экономически, ни политически.

BG: Вы будете участвовать в ПМЭФ в 2015 году?

В. Г.: Да, буду. Не уверен, что выступлю там с каким-то докладом, но у меня уже намечено много встреч. ПМЭФ — это ежегодная возможность, которую я с удовольствием использую для того, чтобы встретиться с уже известными партнерами и клиентами и познакомиться с новыми. Безусловно, это мероприятие полезно для банка, так как есть проекты, которые находятся в работе и требуют дополнительных встреч в формальной и неформальной обстановке. Я уверен, что появятся новые проекты. Так или иначе, банковский рынок сузился, но возможность привлечения новых серьезных клиентов всегда существует, мы этой возможностью будем пользоваться. Несмотря на то, что основные соглашения заключаются кулуарно, за кулисами ПМЭФ, все равно само это мероприятие является стержнем, на котором эти кулисы держатся. Естественно, там есть некие протокольные вещи, но это необходимый антураж для большого события. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ИНТЕРЕСНАЯ КОНЦЕПЦИЯ В ОФИСНОМ СЕГМЕНТЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ ЗА СЧЕТ ТЕХНИЧЕСКОЙ И ПЛАНИРОВОЧНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИЛИ ТЕРРАС НА ВЕРХНИХ ЭТАЖАХ

АРЕНДАТОРОВ УДЕРЖИВАЮТ КОМФОРТОМ

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ОФИСНЫХ ЦЕНТРОВ РАСТЕТ, ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ, ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬ АРЕНДАТОРА, ВЫНУЖДЕНЫ ИСКАТЬ НОВЫЕ И НОВЫЕ СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СВОИХ ОБЪЕКТОВ. ТАИСИЯ УМАРОВА

Вероника Лежнева, директор департамента исследований компании Colliers International в Санкт-Петербурге, говорит, что дополнительные оригинальные услуги в бизнес-центрах (БЦ) встречаются довольно редко, что, по ее мнению, можно объяснить с одной стороны, невысокой востребованностью дополнительных опций (особенно если за них приходится платить арендатору), так и экономикой объекта — предоставление дополнительных опций должно быть востребовано арендатором. Но набор услуг с каждым годом расширяется. «Скажем, лет десять назад шаттл-бас для удаленных от метро бизнес-центров казался роскошью, а сейчас становится одной из базовых опций, предлагаемых собственниками или управляющими компаниями крупных бизнес-центров», — говорит госпожа Лежнева.

С этим мнением согласна маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева: «Если бизнес-центр будет располагаться на расстоянии 15–20 минут ходьбы от станции метро, то собственники бизнес-центров классов А и В должны позаботиться о шаттл-басах — одним из последних востребованных на рынке веяний в управлении бизнес-центром (например, БЦ River House, „Балтийский порт“, „Эврика“, „Бенуа“)».

Она полагает, что привлекательность объекта повышается и с помощью организации услуг автомойки, которыми сотрудники компаний, арендующих площади, например, могут бесплатно воспользоваться несколько раз в месяц (БЦ «Акватория»)».

«Профессиональная кейтеринговая служба в крупном нецентральном бизнес-центре также становится обыденным явлением, хотя лет семь назад такие операторы только появлялись на петербургском рынке», — добавляет госпожа Лежнева.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СЕРВИСА Что касается примеров дополнительных «фишек» или сервисов бизнес-центров, то в качестве примера эксперты приводят бизнес-центр «Технополис», обладающий высококачественными трансформируемыми конференц-залами, которые могут эксплуатировать арендаторы комплекса. Также многие отмечают обустройство бизнес-парка «Полюстрово» управляющей компании «Теорема». «Территория бизнес-парка благоустроена, есть озеро, на территории всего парка работает Wi-Fi. С учетом большого числа IT-специалистов среди арендаторов бизнес-парка, подобная услуга очень востребована», — говорит Вероника Лежнева.

Из интересных примеров дополнительных сервисов в бизнес-центрах в центральной части города эксперты также отмечают компанию «Ренессанс Девелопмент», которая организовала в своих бизнес-центрах на улице Марата и на Херсонской улице тренажерные залы под собственным управлением, предлагаемые по льготной цене для посещения арендаторам бизнес-центров.

Марина Пузанова, руководитель отдела коммерческой недвижимости и земли Knight Frank St. Petersburg, среди оригинальных бизнес-центров, помимо уже перечисленных, также выделяет БЦ «Веда-Хаус»: «В здании бизнес-центра, на последнем этаже, располагается теннисный клуб с площадками для игры в большой теннис. Клуб готов к приему теннисистов различного уровня подготовки. Однако теннисный клуб рассчитан не только на арендаторов бизнес-центра», — говорит она.

Впрочем, далеко не все эксперты полагают, что «фишка» имеет какое-нибудь важное значение для бизнес-центра. Дмитрий Золин, управляющий директор сети бизнес-центров «Сенатор», считает, что сегмент офисной недвижимости очень консервативен. «В нем остро стоит вопрос не оригинальности инфраструктуры, а качества оказываемых услуг. Клиенту важны локация и транспортная доступность объекта, ценовая политика и характеристики предлагаемых для аренды помещений», — категоричен он.

Эту точку зрения подтверждает Андрей Орлов, региональный директор компании CVH по России и СНГ: «В свое время мне довелось искать офисные помещения для одной достаточно известной японской компании. Так, насобирав разных вариантов и предложений, пригласил к персональной оценке и осмотру офисных помещений одного из топ-менеджеров, а именно японца. Все же одним из важных факторов при выборе офисного помещения для филиала японской компании в Санкт-Петербурге было помещение под названием „WC“».

Людмила Тэор, руководитель направления продаж и маркетинга группы Solo, также считает, что каких-то излишеств игроки рынка не требуют, соответственно, и застройщики их не предлагают. «Для арендатора более важны другие вещи: локация, наличие парковки, сервис, который предоставляет управляющая компания, арендные ставки, системы безопасности», — рассуждает она.

Михаил Рожко, директор департамента брокериджа NAI Becar в Санкт-Петербурге, рассуждает: «Общемировая тенденция показывает, что люди стремятся максимально рационально тратить свое время, поэтому наличие того или иного вида дополнительных услуг на объекте является хорошим преимуществом для сотрудников компаний-арендаторов».

ВЫЙТИ НА ТЕРРАСУ Одной из «фишек» бизнес-центра могут стать планировочные решения, позволяющие улучшить видовые характеристики здания.

«Девелоперы вынуждены уделять огромное внимание созданию уникальных элементов в объекте и жертвовать частью его арендной площади в пользу создания мест общего пользования, тем самым повышая комфорт арендаторов», — отмечает Екатерина Беляева.

В ряде бизнес-центров (например, в БЦ «Балтийский деловой центр» и Bolloev Centre) некоторые помещения имеют выходы на обособленные террасы, которые арендатор может использовать по своему усмотрению. «Вряд ли подобное дополнение к помещению можно считать самостоятельной услугой, но для некоторых арендаторов такая дополнительная площадь будет „фишкой“ и дополнительным плюсом при выборе помещения», — говорит Вероника Лежнева.

Екатерина Беляева подсчитала, что в общем объеме предложения офисов на рынке Петербурга бизнес-центры с террасами составляют не более 3–4%. «Сюда входят и те бизнес-центры, где кроме открытых террас есть еще и большие балконы. В Петербурге девелоперы только сейчас начинают осознавать преимущества таких архитектурных элементов и закладывать их в проекты. Низкая популярность открытых террас также объясняется плохими погодными условиями в Северной столице. Терраса — скорее имиджевый элемент, чем функциональный. Чаще всего террасы предусмотрены в объектах класса А или В. В аренде офисных блоков с террасой заинтересованы крупные (чаще иностранные) компании, офис которых, как правило, несет и представительскую функцию. Нередко площади деловых центров с видовой террасой/мансардой арендуются под ресторан. Примеры реализации таких проектов: деловой центр Quattro Corti на Почтамтской, 3; новый БЦ Eco-Status на Лиговском проспекте; строящийся БЦ Mezon Plaza на Большом Сампсониевском, 28; строящийся БЦ „Сенатор“ на улице Кропоткина, 1; Renaissance Pravda на Херсонской улице», — перечисляет госпожа Беляева.

Она полагает, что сегодня застройщики и управляющие компании деловых центров стараются отдать все имеющиеся площади под аренду для извлечения максимальной прибыли. Создание и обслуживание мест общего пользования не только не приносит прибыли, но и требует дополнительных затрат. Поэтому подобие небольших зон отдыха можно увидеть только на первых этажах объектов у ресепшена.

Михаил Рожко говорит: «Интересная концепция в офисном сегменте реализуется или за счет технической и планировочной составляющей, например, оригинального внешнего вида, сплошного панорамного остекления (как в бизнес-центрах класса А Eightedges и „Санкт-Петербург Плаза“), внутреннего атриума и панорамного ресторана на крыше (бизнес-центр класса А Quattro Corti) или террас на верхних этажах (бизнес-центр класса В+ Mezon Plaza). Важным плюсом может быть наличие рядом с бизнес-центром или непосредственно на объекте фитнес-клуба. Такая концепция реализована в „Бизнес-парке на Цветочной, 18“ класса В».

Андрей Макаров, руководитель дизайн-проекта «Сова», рассказывает о своем проекте: «Ориентируясь на потребности современного бизнеса, мы включили в проект ряд нестандартных сервисов: комнату для курения, душевые, открытую террасу на крыше». Он говорит, что дизайн-офис «Сова» — первый проект класса В+, который объединяет офисы, помещения под склады и производство. «Такая многофункциональность в высоком классе требуется прежде всего наукоемкому производству и IT-бизнесу. Объединение нескольких функций позволяет экономить на логистике», — добавляет он. ■

36 → По данным совместного исследования Промсвязьбанка и «Опоры России», лишь 24% предприятий малого и среднего бизнеса участвует в госзакупках.

Несмотря на ограниченность ресурсов, у малого бизнеса есть преимущества: это мобильность, гибкость, скорость принятия решений и готовность пожертвовать частью прибыли ради крупного заказа или клиента с именем, перечисляет Максим Гладких-Родионов.

ОТВАГА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ Эксперты прогнозируют в 2015 году снижение ВВП на 5,4%, активную фазу спада российской экономики и сокращение количества малых предприятий. «Многие предприниматели сворачивают свой малый бизнес и идут наниматься рядовыми сотрудниками в крупные компании или просто встают на учет на биржу труда. С большой вероятностью, эти люди уже никогда не захотят рисковать, создавая свое дело», — полагает Андрей Коптелов из школы бизнеса «Синергия».

По статистике последних лет, количество зарегистрированных ИП в нашей стране увеличивается на 4%, а количество ИП, прекративших свою деятельность, растет на 11%. По данным ФНС на апрель 2015 года, в ЕГРИП зарегистрировано 3,5 млн индивидуальных предпринимателей, а прекратили свою деятельность за все время 7,7 млн человек.

«Лучшее, что может сделать государство для стимулирования развития и создания малого бизнеса, — это перестать менять правила игры», — уверен руководитель сервиса «Контур.Эльба» Андрей Кадыров. «Представьте, что ваш поставщик услуг сотовой связи меняет тариф каждый день. Для бизнеса изменение законодательных норм раз в полгода-год — это примерно то же самое. Невозможно строить планы на будущее, когда ты не можешь спланировать, какие разрешения тебе еще потребуются, какие налоги или сборы повысят или какие ограничения введут. За последние четыре года для ИП повысили ставки взносов сначала с 16 до 36 тыс. рублей в год, а затем и вовсе изменили формулу, установив потолок для взносов свыше 100 тыс.рублей. В поддержку были предложены льготные кредиты. Кто-то воспользовался? Единицы. В итоге мы в 2013 году наблюдали пик закрытия ИП — около полумиллиона предпринимателей прекратили свое существование», — иллюстрирует свою позицию господин Кадыров.

Голос малого бизнеса не слышат, считает начальник аналитического отдела инвесткомпании ЛМС Дмитрий Кумановский. «Минфин и региональные власти, стремящиеся сократить число преференций и льгот бизнесу, часто деструктивно влияют своим законотворчеством, отнимая льготы и вводя налоги для пополнения бюджета. Все это вынуждает малый бизнес уходить в „тень“, отказываться от регистрации в качестве ИП, увольнять работников», — говорит аналитик.

Максим Гладких-Родионов из компании «Уверенность» знает, что малому бизнесу нужны четкие и стабильные правила работы, эффективный независимый суд, реальная защита прав собственности, налоговая система, стимулирующая развитие, а не потребление, честная конкуренция. «Одним словом, комфортная среда. С этой точки зрения, увы, государством не предпринимается ничего. Высокая налоговая нагрузка, недоступность кредитов, коррупция и административные барьеры — эти проблемы предприниматели уже много лет называют в числе главных. Никакие точечные меры, никакие программы выделения денег и гарантий, никакие законы об обязательном участии представителей малого бизнеса в госзакупках не помогут. Многие граждане уверены: предпринимателем у нас быть страшно и непрестижно. И пока такое мнение остается превалирующим, трудно надеяться на качественное изменение ситуации», — говорит господин Гладких-Родионов.

По оценке члена правления АКГ «Деловой профиль» Армена Даниеляна, в России слишком много государства в тех сферах экономики, где его вообще не должно быть. «Вся государственная „помощь“ в буквальном смысле проходит через руки чиновников: будь то налоговые льготы, субсидии по кредитам или отказ от проведения внеплановой проверки. Сегодня молодежь даже не скрывает, что административная рента чиновника — главный стимул, привлекающий их на государственную службу. При этом все меньше и меньше тех, кто хотел бы взвалить на себя ответственность и риски предпринимательства», — замечает господин Даниелян.

Но управляющий директор банковского сервиса для малого бизнеса «Модульбанк» Яков Новиков видит, что ситуация меняется. «Если шесть лет назад предприниматели называли главными препятствиями административные барьеры и высокие налоги, сейчас они говорят, что главным препятствием для развития их бизнеса является отсутствие знаний и компетенций. Это честный взгляд на ситуацию — когда ищешь проблемы не во внешней среде, а в себе. В любой отрасли есть успешные компании и те организации, которые идут ко дну. Хотя налоги, конкуренция, правила бухгалтерского учета одинаковы для всех. Значит, причина конкурентоспособности в большей степени связана не с внешними факторами, а с компетенциями самого предпринимателя», — подчеркивает господин Новиков. Он призывает применять разные меры стимулирования бизнеса в разных отраслях: в торговле и сфере услуг сыграют роль более низкие налоги и ставки по кредитам, но в развитии инновационных компаний в области ядерной медицины и биотехнологий понадобятся совершенно другие меры. ■

МЕДИА-МЕНЕДЖЕРОВ ВЫБЕРУТ В ДЕСЯТКЕ НОМИНАЦИЙ

2 ИЮЛЯ 2015 ГОДА В МОСКОВСКОМ ГОРОДСКОМ ГОЛЬФ-КЛУБЕ СОСТОИТСЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ НОМИНАНТОВ В РАМКАХ XV ЮБИЛЕЙНОЙ ПРЕМИИ «МЕДИА-МЕНЕДЖЕР РОССИИ — 2015».

Крупнейшая национальная премия в области медиабизнеса и в сфере коммуникации представит лучших претендентов более чем в десяти номинациях. Цель премии — определить имена профессионалов, которые талантом и трудом помогли развить отрасли печатных СМИ, рекламы, радио, телевидения и интернета.

Награды получат топ-менеджеры средств массовой информации, рекламной и PR-индустрии по итогам прямого и онлайн-голосования.

Учредителем и главным организатором премии является оргкомитет «Медиа-Менеджер» и профессиональный журнал в сфере медиабизнеса и коммуникаций «Новости СМИ». ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

36 → **МИХАИЛ ШАБАНОВ,**
генеральный директор «КИТ Финанс Брокер»:
— Минэкономразвития в конце апреля пересмотрело основные макроэкономические показатели в сторону роста на ближайшие годы. Прогноз снижения реального ВВП улучшен с 3 до 2,8% на 2015 год. Давайте взглянем на статистику по промышленному производству за первый квартал 2015 года (ключевой показатель, влияющий на величину ВВП). Снижение за первый квартал составило всего 0,4%, а с исключением сезонности в марте промышленное производство даже выросло на 0,4% впервые с начала года (январь — минус 1,8%, февраль — минус 0,7%).
Если взглянуть на совокупный индекс объемов производства от банка HSBC, в апреле он вырос до 50,8 пункта с 46,8 в марте. Деловая активность в сфере услуг РФ также вернулась к росту и за апрель составила 50,7 пункта против 46,1 в марте. Поэтому, если даже экономика еще не прошла дно кризиса, то, опираясь на статистику, с большой уверенностью можно говорить о том, что экономика РФ близка к его достижению.

НИНА КОЗЛОВА,
управляющий партнер компании «Финэкспертиза»:
— Полагаю, нижней границы падения мы еще не достигли. Если сравнивать с кризисным 1998 годом текущую экономическую ситуацию, то ключевое отличие я вижу в следующем: тогда для всех было очевидным, что кризис — неизбежное рыночное явление. Да, выход из того кризиса был затяжным, нефть опустилась в цене до немыслимых пределов, но при этом последовательность процессов никем под сомнение не ставилась: за падением точно будет рост. Сейчас же слишком много неопределенностей, которые не позволяют уверенно прогнозировать окончание кризиса — так же, как и отрицать возможность еще одного его дна: сложно предсказуемая геополитическая ситуация, западные санкции (когда снимутся? ожидать ли их усиления?), целенаправленная работа Европы по снижению зависимости от российских носителей.

НАНА КУЛИКОВА,
управляющий партнер агентства «Русинтернетком»:
— Все панически верили в падение рубля в декабре 2014 года, и именно поэтому считалось, что весной 2015-го наступит «черная весна». ЦБ и эксперты разводили руками — и правда никто ничего не знал. В итоге в весну мы вошли с средневзвешенной отметкой 1 доллар — 50 рублей. По-прежнему финансовые аналитики и эксперты разводят руками, разнообразные теории поражают воображение, но все в итоге, как и один из главных героев самого популярного сериала современности «Игра престолов», — know nothing. На мой взгляд, пощупать дно нам еще предстоит, но в итоге оно слегка поцарапает ноги и можно будет плыть дальше.

ЕЛЕНА НОВИКОВА,
генеральный директор компании Polymedia:
— На мой взгляд, ситуация сейчас более благоприятная, чем была в четвертом квартале 2014 года. Это связано в первую очередь со стабилизацией курса доллара, что важно для IT-интеграторов, строящих бизнес на импортном оборудовании, в числе которых и наша компания. Однако неопределенность сохраняется, и ситуация может даже ухудшаться: дело в том, что мы работаем еще на деньгах 2014 года, а новых проектов пока меньше, чем в прошлые годы, поэтому в случае недобора пула проектов в сентябре нужно будет снова сокращать расходы. Это повлечет за собой сокращение сотрудников в региональных подразделениях, а ведь в регионах и так не много IT-компаний. Поэтому сентябрь действительно покажет, чего ожидать по итогам 2015 года.

ДЕНИС МАКСИМОВ,
коммерческий директор трубного завода «Икапласт»:
— Я думаю, что российская экономика уже достигла крайней точки. Только мы от нее не оттолкнулись, а «зависли». Это заметно и по динамике промпроизводства — статистика показывает падение на 4,5%, а промышленные предприятия продолжают сокращать объемы производства.

ВЛАДИМИР КАЛИНИН,
руководитель группы компаний «АБЗ-1»:
— С точки зрения микроэкономики дорожно-строительной отрасли текущий кризис складывается из трех основных составляющих. Первая — это финансовый кризис: практически недоступны какие-либо кредиты, стоимость обслуживания ранее полученных кредитов для большинства предприятий превышает рентабельность бизнеса, происходит секвестрирование адресных программ. Вторая составляющая — структурный кризис: низкая рентабельность (или даже убыточность) отрасли. Третья — инвестиционный кризис: непривлекательность отрасли для частных инвестиций. Но есть и поводы для оптимизма. В частности, в дорожно-строительной отрасли постепенно возникает осознание, что все участники процесса: и заказчик, и проектировщики, и подрядчик — единая команда, единый «механизм». Только при общей слаженной работе сохранятся квалификация и компетенция, будет достигнут необходимый результат. В этом смысле к концу 2015 года, думаю, мы сможем сказать, что нижняя точка кризиса пройдена. → 44

ПМЭФ2015
ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

鎹 KASUGAI
ГАЛЕРЕИ ЯПОНСКОГО ИСКУССТВА

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ГЕНЕРАЛЬНОГО КОНСУЛЬСТВА ЯПОНИИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

В Ы С Т А В К А

18-20 июня

W St.Petersburg Отель, Вознесенский проспект, 6

生命を与える刀 Клинок, дарующий жизнь

Выставка японских мечей представляет антикварные и современные шедевры клинкового искусства династийных мастеров из собрания галереи KASUGAI и частных коллекций. Все предметы объединены единой эстетикой – сочетанием изысканной простоты и сдержанной роскоши. Старинные клинки, выкованные несколько столетий назад, позволяют прикоснуться к живой истории. Молодые, недавно созданные мечи радуют своей светлой и чистой «энергией жизни» и устремленностью в будущее.

Клинки, рожденные в слиянии пяти первоэлементов, несут в себе гармонию Светлого и Темного начал и силу могущественных духов ками, защищающих жизнь страны, дома, семьи, и каждого человека... Клинки, которые и являются символом самой жизни.

Экспозицию Вы можете посетить при наличии бейджа ПМЭФ или приглашения на выставку

РЕКЛАМА, «12+»

Заказ приглашений
в галереях KASUGAI
•7-999-200-78-78 •7-812-245-05-77

Санкт-Петербург
Литейный пр. д. 24
тел. (812) 245-05-77

Москва
Петровский пер., д. 5 стр. 4
тел. (495) 623-90-18

info@kasugai.ru
www.kasugai.ru

42 ➔ **ИГОРЬ ВОДОПЬЯНОВ,**
директор УК «Теорема»:
— Я ранее говорил, что если первый квартал переживем, то уже будет хорошо. Та ситуация, куда мы попали, и есть новая реальность, в которой мы будем жить. Не надо ждать никаких изменений. Последний год это доказал. Я считаю, что большим достижением будет, если не станет хуже.

СЕРГЕЙ КАДОЧНИКОВ,
директор НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург:
— Мы вступили в период достаточно длительной стагнации, из которого мы не сможем быстро выйти из-за вдруг ставших благоприятными внешних условий. Сопровождаться этот период будет низкими или даже отрицательными темпами роста экономики, но цифры падения не будут радикальны: не 5%, а только 2% годового снижения ВВП страны, не 9%, а до 6% безработицы. Как таковое дно в этой ситуации вряд ли может быть. Длиться эта стадия будет до конца 2015 года и, возможно, продолжится в 2016 году. Для нашей страны новая реальность формирования нефтяных цен означает, что единственным возможным условием выхода на траекторию экономического роста должно быть повышение производительности труда, связанное с технологическими инновациями, сокращением доли государства в экономике и, в конечном счете, с ее диверсификацией.

ОЛЕГ ГОЩАНСКИЙ,
председатель правления
и управляющий партнер КПМГ в России и СНГ:
— Российская экономика в первом квартале продемонстрировала более позитивную динамику, чем ожидалось, что даже позволило Минэкономразвития говорить о положительных темпах роста на 2016–2018 годы. Во многом это произошло благодаря подросшим ценам на нефть. Однако для бизнеса нет ничего хуже рисков, которые нельзя спрогнозировать, а именно неопределенности, которая сохраняется на фоне нестабильности геополитической ситуации. На мой взгляд, уверенно говорить, что дно кризиса пройдено, рано, именно потому, что любое развитие геополитических процессов может повлечь изменения в обоюдных санкциях, и это, безусловно, негативно скажется на экономике, причем не только на российской.

СЕРГЕЙ ГУСЕВ,
заместитель генерального директора
«ЭР-Телеком Холдинг»:
— Пик экономического кризиса не пройден, курс валют так и не стабилизировался. В телеком-отрасли нестабильность отразилась в увеличении затрат компаний на оборудование и контент, в то время как доходы практически не выросли. Сентябрь, на который традиционно приходится всплеск деловой активности, для экономики действительно будет показательным. Курс валют в сентябре во многом определит дальнейшую политику компаний. Если валютный коридор будет соответствовать фазе инвестирования, можно прогнозировать рост, если нет, то актуальным станет вопрос секвестрирования затрат. Впрочем, несмотря на это, телекоммуникации по сравнению с другими сферами бизнеса остаются «тихой гаванью», ведь спрос на телеком-услуги стабилен. ➔ 50

СТАРОСТЬ НЕ В РАДОСТЬ

МНОГИЕ ИЗ ЭКОНОМИК, КОТОРЫЕ В ПОСЛЕДНИЕ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ БЫЛИ ГЛАВНЫМИ ЛОКОМОТИВАМИ ГЛОБАЛЬНОГО РОСТА, В БЛИЖАЙШИЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ СТОЛКНУТСЯ С УВЕЛИЧЕНИЕМ ДОЛИ НАСЕЛЕНИЯ, ДОСТИГШЕГО ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА, А СЛЕДОВАТЕЛЬНО — СО СНИЖЕНИЕМ КОЛИЧЕСТВА РАБОТНИКОВ. РОССИЯ В ЭТОМ СПИСКЕ НЕ СТАНЕТ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. ЭКСПЕРТЫ ВИДЯТ ВЫХОД ИЗ ПОЛОЖЕНИЯ В УВЕЛИЧЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В РОССИИ НА ОДНОГО ПЕНСИОНЕРА ПРИХОДИТСЯ МЕНЕЕ ДВУХ РАБОТАЮЩИХ

В мире происходит процесс неуклонного старения населения Земли. Ожидается, что к 2050 году в каждой из 32 стран мира (в 2009 году — в 12 странах) будет проживать более 10 млн человек в возрасте 60 лет и старше, при этом в пяти из них численность населения данного возраста превысит 50 млн человек. На сегодняшний день 64% населения мира в возрасте 60 лет и старше проживает в развивающихся странах, в основном в Азии. В Европе проживает каждый пятый долгожитель.

Процесс глобального старения населения уже коснулся и России, уверена профессор Российского государственного социального университета Галина Андрющенко. По ее оценке, с 1990 года численность пожилых людей в России возросла на 2,55 млн человек. На сегодняшний день в стране проживают 12,5 млн человек в возрасте 70 лет и старше. Таким образом, на одного пенсионера приходится менее двух работающих.

«Уже в ближайшее время наша страна лишится значительного количества работников — более 7 млн человек к 2020 году. Средний возраст населения России устойчиво увеличивается. Высокая доля пожилых людей в структуре населения России в долгосрочной перспективе сохранится», — отмечает госпожа Андрющенко, одновременно напоминая, что по прогнозам ООН к 2050 году в России доля самой экономически активной части граждан страны в возрасте 20–60 лет будет едва превышать половину от общей численности населения. При этом основную долю пожилых будут составлять женщины, а доля населения в возрасте до 15 лет продолжит неуклонно уменьшаться.

ЧЕРТОВА ДЮЖИНА ПЕНСИОННЫХ ПРОЦЕНТОВ Старение населения означает, что в перспективе всего XXI века в ведущих промышленных странах мира (в США, Японии, Китае) снизится доля работоспособного населения, что, без сомнения, негативно скажется на производительности труда. Среди причин — инвесторы вкладывают меньше средств в экономику стран, где происходит быстрое сокращение трудоспособного населения (ухудшается инвестиционный климат), кроме того затрудняется разработка инноваций. Более того, неизбежно будет увеличиваться стоимость рабочей силы, что снижает конкурентоспособность экспортной продукции.

Как отмечает госпожа Андрющенко из Российского государственного социального университета, сейчас в странах ЕС проживает более 500 млн человек и на сегодняшний день пенсионные расходы государств, входящих в Евросоюз, «съедают» около 13% их валового внутреннего продукта. В дальнейшем на содержание пожилых людей европейские страны будут вынуждены тратить еще больше средств. Так, в Великобритании расходы бюджета только на пенсии в ближайшие 45–50 лет могут вырасти почти на три процентных пункта — до 8,4% ВВП.

«На каждого европейского пенсионера сегодня в среднем приходится четыре человека трудоспособного возраста, однако уже к 2050 году это соотношение может составить 1 к 2. Стареющее население и тяжесть пенсионных и социальных расходов снижают экономический рост. Старение населения для Западной Европы, США и Японии становится одной из ключевых проблем, решение которой требует от властей этих стран поистине титанических усилий. Эксперты рейтингового агентства Fitch справедливо указывают, что „старение“ развитых стран грозит их фискальным системам очередным коллапсом» — отмечает она.

На этом фоне перспектива повышения пенсионного возраста в России кажется неизбежной, говорят эксперты, но тут же отмечают, что возможность дожить до преклонных лет у россиян гораздо ниже, чем в других странах. По международным сравнительным исследованиям вероятность дожить до 65 лет в России составляет для женщин 78%, а для мужчин только 48,4%, подчеркивает госпожа Андрющенко. Для сравнения: в Норвегии этот показатель составляет для женщин 90,8%, для мужчин — 83,5%, в США — 86,4 и 78,1%, в Японии — 93 и 85%, в Китае — 81,3 и 72,7% соответственно.

«Мы сегодня имеем среднюю температуру по больнице, когда независимо от характера труда, от его содержания и сложности, всех предполагается отправлять в определенном возрасте на пенсию. При этом не учитывается важный момент — разная степень готовности людей к продолжительной трудовой деятельности: существуют виды труда, прежде всего физического, которые быстрее изнашивают организм. Плюс происходит увеличение количества людей. Отдельный вопрос — насколько человек может справиться с умственными нагрузками в 60–70 лет. Нормы, учитывающие физическую изношенность человека, по которым сегодня люди выходят на пенсию, были приняты еще в 60–70-е годы прошлого века. Труд изменился колоссально, а нормы — нет», — обращает внимание директор департамента политологии и социологии Института социальных и политических наук УрФУ Анатолий Меренков.

В качестве положительного примера учета всех социально-экономических последствий демографических изменений эксперты приводят пенсионную реформу в Германии, которая должна завершиться к 2030 году. Один из ее элементов — повышение возраста выхода на пенсию до 67 лет (с 2031 года). Сейчас немцы отправляются на заслуженный отдых в 65 лет и три месяца, и этот возраст повышается на три месяца каждый год.

РЫНОК С УКЛОНОМ НА ПОЖИЛЫХ

Участники рынка считают, что в будущем неизбежен рост расходов государства на здравоохранение и социальную помощь пожилым. Медицинское обслуживание потребует дополнительных средств, расширения сети медицинских, геронтологических учреждений, реформирования под решение данных задач системы здравоохранения.

Заместитель исполнительного директора НПФ «Благосостояние» Наталья Курачева прогнозирует, что в будущем социальные услуги для пожилых станут одним из наиболее перспективных сегментов экономики. По ее оценке, около 40% пожилых людей нуждается в том или ином виде ухода. Самые существенные изменения должны произойти в отраслях, в наибольшей степени привязанных к жизненному циклу человека, к которым относятся кредитные и страховые организации, учебные заведения.

Популярным для инвестиций также может стать сегмент недвижимости для пожилых. Согласно статистике, которую приводит госпожа Курачева, в развитых странах необходимый уровень обеспеченности (наличие мест) постоянного проживания и ухода для пожилых составляет 3–5% от пожилого населения. Для России данный расчетный уровень составляет до 1 млн мест (около 30 млн кв. м недвижимости). «Сейчас обеспеченность стационарами для пожилых на порядок меньше. Помимо стационаров, есть еще такие форматы, как недвижимость для независимого проживания пожилых, ассистированного проживания», — перечисляет она, добавляя, что в перспективе рост должен возникнуть и в сегменте операционного бизнеса: частные компании имеют возможность значительно увеличить предложение услуг по социальному обслуживанию — как стационарному, так и надомному. «Сейчас это маленький и непрозрачный сектор, но мы видим развитие частного социального обслуживания аналогичным частной медицине — рост до большого рынка с высокой конкуренцией», — отмечает она.

Уже в ближайшее время значительно увеличится сектор услуг и товаров, направленных на повышение качества жизни пожилых людей, — от лекарств и медицинских приборов до спортивных тренажеров и учебных курсов, считает руководитель отдела кадровых услуг компании BDO Unicon Outsourcing Зульфия Юпашевская.

«Возможно, изменится целевая аудитория рекламных кампаний определенных товаров, маркетологи откроют для себя группу людей пенсионного возраста, как когда-то „обнаружили“ потребителей-женщин. Можно предположить, что какие-то детские игрушки будут рекламироваться как „идеальный подарок для внуков“, а турпакеты будут формироваться с учетом особенностей старшего поколения, например, с таким критерием, как отсутствие ночных перелетов», — рассуждает она.

ПЕРЕШАГНУТЬ ВОЗРАСТНОЙ ПОРОГ

Политика, направленная на решение демографических проблем, должна быть сфокусирована на создании рабочих мест для экономически активных поколений, в том числе пенсионеров, которые хотели бы продлить свою экономическую деятельность, считают эксперты рынка труда. Сейчас в правительстве серьезно обсуждается вопрос отмены выплаты пенсий работающим пенсионерам с доходом более 1 млн рублей в год, напоминает госпожа Андрющенко.

«Вместо этого следует сформировать всеобъемлющую государственную политику, которая была бы нацелена на формирование рабочих мест для работающих пенсионеров, постепенное укрепление доверия к пенсионной системе в целом и негосударственной пенсионной системе в частности. Это позволит при совершенствовании системы оказания медицинских услуг пожилому населению плавно перейти к изменению параметров пенсионной системы, то есть к повышению возраста выхода на пенсию», — резюмирует она.

Адаптировать рынок труда к старению населения помогут меры по исключению дискриминации пожилых людей на рынке труда и увеличению роста профессиональной конкурентоспособности пожилых.

Уже сейчас многие предприятия начинают ориентировать свою политику по работе с персоналом на людей, как говорят англичане, «золотого возраста», отмечает госпожа Юпашевская.

«Компаниям выгодно нанимать на работу и удерживать на ней людей предпенсионного и пенсионного возраста: они обладают большим опытом и знаниями, которых зачастую не хватает вчерашним выпускникам вузов; у них, как правило, ниже зарплатные ожидания; они лояльны и готовы осваивать новые навыки. Мое мнение — в ближайшие пять лет HR-отделы сменят программы по работе с молодежью на программы по найму и поддержке „от 50 и старше“», — утверждает она. ■

В ОБЪЯТЬЯХ СПРУТА

ПОБЕДИТЬ РОССИЙСКУЮ КОРРУПЦИЮ ПРИЗВАНЫ ДЕСЯТКИ ПРОГРАММ И ПЛАНОВ, ДЕЙСТВУЮЩИХ НА УРОВНЯХ ОТ МЕЖДУНАРОДНОГО ДО ЛОКАЛЬНОГО ВНУТРИВЕДОМСТВЕННОГО. СУЩЕСТВУЮЩАЯ СИСТЕМА БОРЬБЫ С МЗДОИМСТВОМ НЕЭФФЕКТИВНА: С ГОДАМИ ЭТА ТЕМА НЕ СТАНОВИТСЯ БОЛЕЕ ПРОЗРАЧНОЙ, НАКАЗАНИЯ СТРОЖЕ, А КОЛИЧЕСТВО ПОЛУЧЕННЫХ И ДАННЫХ ВЗЯТОК МЕНЬШЕ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

Коррупция — это целый комплекс явлений, связанных с использованием должностными лицами служебного положения ради личной выгоды. Это не поведение отдельного человека, а система, в которой существуют условия для злоупотребления своим положением.

Председатель Национального антикоррупционного комитета Кирилл Кабанов оценивает емкость российского рынка в $300 млрд в год. В основном это средства, вовлеченные в бюджетные процессы различных уровней.

Подводя итоги 2014 года, генеральный прокурор России Юрий Чайка подчеркнул, что структура коррупционной преступности изменилась, число выявленных должностных преступлений выросло, а количество фактов мошенничества, присвоения и растрат сократилось. За 2014 год органы прокуратуры выявили 32 060 преступлений коррупционной направленности (на 24,6% меньше, чем в 2013 году), удельный вес таких преступлений составил 1,5% от общего числа выявленных нарушений законов.

Генеральный директор юридической компании 4R Group Михаил Бойцов замечает, что статистику коррупционных преступлений также собирают суды и правоохранительные органы. «Юристы неоднократно обращали внимание на то, что данные этих статистик разнятся. В первую очередь потому, что они отражают различные данные: правоохранительные органы подсчитывают выявленные преступления (ситуации, когда были возбуждены уголовные дела), а судебная статистика отражает рассмотрение уголовных дел в суде. Не все уголовные дела доходят до судебной стадии», — поясняет господин Бойцов.

Кроме того, значительная часть коррупционных случаев не находит места в официальных данных, потому что это преступления с очень высоким уровнем латентности. Сотрудники правоохранительных органов и надзорных ведомств могут не узнать о них, а могут специально скрывать.

В Петербурге информация о выполнении антикоррупционных мероприятий располагается на сайте городского правительства на странице комитета по вопросам законности, правопорядка и безопасности, однако не содержит какой-либо открытой информации для граждан о конкретных результатах этой деятельности: выложены только нормативно-правовые документы по противодействию коррупции, а конкретные отчеты и цифры отсутствуют.

Генеральный директор компании «Адвока-Т» Андрей Воронин подчеркивает разницу между «бытовой» и «деловой» коррупцией. «По данным исследования Минэкономразвития, на протяжении 2010–2013 годов наблюдалось снижение уровня „бытовой“ коррупции с 29 до 24%, при этом нормированный средний размер неформального платежа увеличился с 28,7 до 29,6%, а объем рынка „бытовой“ коррупции сократился с 0,42 до 0,41% ВВП. Исследования „деловой“ коррупции показало, что доля предприятий, хотя бы изредка сталкивающихся с коррупцией, от общего числа предприятий в стране, снизилась с 63 до 53% за три года», — говорит господин Воронин. По его словам, уровень «деловой» коррупции в России в 2013 году составил 91% от уровня 2011 года.

«Но это все официальные цифры, приблизительно реальные цифры содержатся в материалах уголовных дел, лежащих на столе следователей. Свидетельством плачевного состояния коррупции в России являются громкие и не очень коррупционные дела, а также просочившиеся данные о благосостоянии родственников многих чиновников и политиков», — считает Андрей Воронин.

ПРОГРАММЫ ЛЮБОГО УРОВНЯ

Коррупция — транснациональная проблема, существующая на всех уровнях, поэтому и программы борьбы с ней существуют на каждом из них: международные, федеральные, региональные и муниципальные, ведомственные. «Свои программы есть не только в регионах, но и в муниципалитетах, и в отдельно взятом госоргане, организации. Их огромное количество, да только не работают они», — говорит управляющий партнер юридической фирмы «Пронто» Дмитрий Ситник. Навскидку в интернете их можно найти несколько десятков. ➔ 46

45 ➔ Превентивными мерами борьбы с коррупцией господин Ситник называет контроль доходов и расходов служащего; коррупционную экспертизу нормативных и управленческих документов; привлечение общественности к выявлению коррупции; проведение тематических совещаний и заседаний; антикоррупционные мониторинг и просвещение; упрощение бюрократических процедур, в том числе внедрение «принципа одного окна». «Из превентивных не работает ни один способ. Эффективна только оперативная разработка по заявлению о коррупции», — уверен юрист. К борьбе по факту он относит также оперативные и следственные действия по заявлению о коррупции и уголовные и административные санкции.

Глава Национального антикоррупционного комитета Кирилл Кабанов основным программным документом по борьбе с коррупцией называет Национальный план противодействия ей, утвержденный президентом на два года в прошлом апреле. На основании этого плана готовится распоряжение, ставящее конкретные задачи министерствам и ведомствам, и ему должны соответствовать тематические региональные документы.

«Нацплан — весьма конкретный, четко прописанный с позиции стратегии и тактики документ, он включает в себя задачи по изменению законодательства, процедур, изучение конкретных секторов экономики и управления с точки зрения антикоррупционного воздействия», — характеризует его господин Кабанов. По его словам, с мая прошлого года в рамках Открытого правительства работает экспертная группа по мониторингу исполнения нацплана. «Сейчас нами подготовлены документы о неудовлетворительном выполнении поставленных задач. Из 63 федеральных органов исполнительной власти лишь у четырех ведомств внутренние планы и шаги по их реализации можно признать хорошими или удовлетворительными. Причина низкого качества антикоррупционной работы прежде всего заключается в отсутствии персональной ответственности руководителей за невыполнение требований указов президента и распоряжения председателя правительства. Работа в большинстве органов исполнительной власти ведется в формальном виде для отписки», — говорит Кирилл Кабанов. При этом он хвалит антикоррупционные планы и их воплощение в жизнь ГК «Росатом» и ОАО «Ростелеком».

Директор по исследованиям центра антикоррупционных исследований и инициатив «Трансперенси Интернешнл — Р» (Центр ТИ-Р) Антон Поминов полагает, что в нацплане описаны важные вещи — меры по защите заявителей, при конфликте интересов, создание единой базы данных деклараций доходов, расходов и имущества должностных лиц. «Меры по повышению квалификации должностных лиц — это действительно приоритет. Сложно требовать от них исполнения требований, которых они не понимают. Тем не менее меня смущает, что вся эта конструкция, по замыслу авторов, должна заработать сама по себе: предполагается, что есть некая внутренняя мотивация у сотрудников всех упомянутых учреждений закрывать собственные коррупционные возможности», — оценивает господин Поминов.

Представитель Центра ТИ-Р сожалеет, что в нацплане не отведено место современным методам гражданской активности и контроля, хотя граждане и бизнес больше всех заинтересованы в том, чтобы Россия стала страной, где коррупция не является серьезной проблемой.

АНТОН ВАГАНОВ

ЕЖЕГОДНО ЧЕРЕЗ КОРРУПЦИОННЫЕ СХЕМЫ В РОССИИ ПРОХОДИТ $300 МЛРД В ГОД. В ОСНОВНОМ ЭТО СРЕДСТВА, ВОВЛЕЧЕННЫЕ В БЮДЖЕТНЫЕ ПРОЦЕССЫ РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЕЙ

СИСТЕМНЫЙ ОПЫТ Наверное, самыми известными зарубежными способами борьбы с коррупцией являются массовые увольнения коррумпированных чиновников в Сингапуре и смертная казнь в Китае. Но еще в Поднебесной каждого гражданина, предоставившего правоохранительным органам информацию о злоупотреблениях чиновников служебным положением, премируют крупным денежным вознаграждением. Его размер отчасти зависит от стоимости имущества, конфискуемого по делам о коррупции

В Голландии министр внутренних дел ежегодно представляет доклад парламенту об обнаруженных фактах коррупции и принятых мерах по наказанию лиц, замешанных в коррупции. Основной мерой наказания за коррупционные действия в Нидерландах является запрет на работу в государственных организациях и потеря всех социальных льгот, которые предоставляет госслужба. Все материалы, связанные с коррупцией государственных служащих, если они не затрагивают систему национальной безопасности, в обязательном порядке становятся доступными для общественности. В Португалии в прокуратуре создано специальное подразделение по борьбе с коррупцией — Центральное управление по ведению следствия и уголовному преследованию, которое специализируется на расследовании наиболее опасных и сложных преступлений, связанных с деятельностью высокопоставленных должностных лиц. В Чехии борются с узковедомственным подходом в борьбе с коррупцией, поэтому правительство страны создало специальный комитет по охране экономических интересов во главе с премьер-министром. Антикоррупционное законодательство Америки отличается большой жесткостью и системным характером: оно предусматривает уголовное преследование за любые деяния, связанные со взяточничеством, признает коррупционными любые сделки по поводу содействия устройству на федеральную государственную службу. В США должностные лица фактически не имеют иммунитета: любой чиновник, независимо от занимаемого места в иерархии должностей, может быть привлечен к уголовной ответственности за злоупотребление полномочиями. В каждом американском ведомстве в штате состоит специальный сотрудник, контролирующий выполнение служащими ведомства норм этики, и он взаимодействует с Главным контрольно-финансовым управлением и Управлением по этике при правительстве.

Проанализировав иностранный опыт, Михаил Бойцов, делает вывод, что в войне с коррупцией важны системность и комплексный подход. «Борьба должна происходить на всех уровнях власти и включать в себя различные способы. Кроме того, борьба с коррупцией не будет эффективной без должного воздействия на факторы, которые вызывают и провоцируют коррупционную деятельность», — уверен руководитель 4R Group.

КТО ВИНОВАТ И ЧТО ДЕЛАТЬ Эксперт центра общественных процедур «Бизнес против коррупции» Антон Матюшенко видит, что уровень коррупции выше в тех странах, где ниже уровень жизни. «Самый радикальный и действенный способ борьбы с коррупцией — это повышение условий жизни и благополучия населения. Основная мотивация коррупционера — получение материальных благ. Если же у должностного лица все уже есть, тогда его и сложнее соблазнить», — размышляет господин Матюшенко. По его мнению, остальные способы борьбы с коррупцией не влияют значительно на ее уровень, даже такой радикальный, как смертная казнь.

Андрей Воронин из компании «Адвока-Т» уверен, что коррупция — это глубинная проблема самосознания. «Отсутствие социальной ответственности, критериев допустимого. Лечить надо изнутри, взращивать новые поколения, объединенные и сплоченные единой идеей в культурном понимании „что такое хорошо и что такое плохо“, необходимо прививать чувство стыда, скромности, достаточности, ответственности; уходить от „потребизма“. Самыми значимыми сферами инвестирования в целях достижении процветания общества и государства являются образование и здравоохранение. Коррупция — это живое проявление недостатка финансирования сферы культурного образования», — рассуждает он.

Эксперты перечисляют: чтобы побороть коррупцию, нужно существенно упростить бюрократические процедуры, повысить прозрачность госзакупок, обновлять кадры, внедрять элементы демократии в вопросах назначения и увольнения некоторых госслужащих, перестроить систему судов и правоохранительных органов, конфисковывать имущество коррупционеров, вести общедоступные списки взяточников и мздоимцев, отстранять их от занимаемой должности с момента возбуждения дела. Председатель Московской коллегии адвокатов «Горелик и партнеры» Владимир Горелик замечает, что уже три года чиновники декларируют свои доходы и имущество, но коррупции от этого меньше не стало. «Тут сразу вспоминаются нашумевшие истории с бывшим министром обороны Сердюковым, экс-губернатором Хорошавиным, всем известной Евгенией Васильевой, чиновником аппарата МВД Аксеновым. Умные, опытные и набившие на государственной службе руку и кошельки чиновники уже давно и благополучно распределили незаконно нажитое имущество между многочисленными близкими, а иногда и не близкими родственниками и друзьями», — говорит господин Горелик. Он недоумевает, почему благосостоянию ближайшего круга чиновников уделяется так мало внимания.

Социальную рекламу как способ борьбы со взяточничеством эксперты рассматривают с точки зрения гуманистического просвещения и информирования населения о том, что давать взятку — это тоже преступление и участие в коррупционном деле. Но панацеей ее однозначно никто не считает.

В российском обществе силен стереотип: если начался судебный процесс по коррупционному делу, значит, подсудимый не поделился с вышестоящими. Дмитрий Ситник полагает, что это справедливо в 30% случаев, еще 30% — это борьба между органами и внутри органов, в 30% — чрезмерное увлечение борьбой с коррупцией без оглядки на меняющиеся условия, и только в оставшихся 10% случаях — это добросовестная борьба с взяточничеством.

Михаил Бойцов полагает, что этот стереотип зародился не на пустом месте: причины заключаются в высокой степени латентности коррупционных преступлений, в разнице между официальной статистикой судов и правоохранительных органов. «Повлиять на начало процесса может внимание СМИ или необходимость периодически рассматривать подобные дела хотя бы для обеспечения видимости реальных успехов в борьбе с коррупцией. Но любой коррупционный скандал, независимо от цены вопроса и уровня, на котором он произошел, является показательным. Например, недавнее покушение на получение крупной взятки московским следователем показывает, с одной стороны, что коррупция присутствует на всех уровнях государственных служб, а с другой стороны, что граждане не надеются на государственную поддержку пенсионеров: следователь объяснил свой поступок желанием обеспечить безбедную старость», — вспоминает господин Бойцов. Иллюстрацией неэффективности существующих методов борьбы с коррупцией юрист называет недавнее задержание сотрудника Главного управления экономической безопасности и противодействия коррупции МВД за вымогательство взятки в размере полумиллиона долларов у предпринимателя. ■

ВИД С ТЕРРАСЫ
ДОМА «ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА»

Видеть большее, владеть лучшим

от
120
тыс.руб./кв.м

НОВЕЛЛА
Дом на Черной Речке
ул. Савушкина, 7

ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА
Дом на набережной

СОБРАНИЕ
ул. Большая Посадская, 12

RBI
The art of real estate®

rbi.ru

320-76-76

Застройщик ООО «Денген». СРО0006-2009-7825005179-С-3 от 11.02.2010 г. Адреса объектов: Пискаревский пр.,3, лит. В., ул. Б. Посадская, 12, ул. Савушкина, 7. Реклама. Проектные декларации и условия акции на сайте rbi.ru.

«НАМ БЛИЖЕ СТРАТЕГИЯ МАЛЕНЬКИХ ШАГОВ, А НЕ ТЕОРИЯ БОЛЬШОГО СКАЧКА»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ» ФЕДОР ТУРКИН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АГАТЕ МАРИНИНОЙ О ПЛАНАХ ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ, НАМЕРЕНИЯХ «ВЫРАСТИТЬ» БРЕНД И СОЦИАЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВАХ, ДЛЯ КОТОРЫХ НЕ ВАЖНА ОКУПАЕМОСТЬ.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Какие проекты компания считает для себя приоритетными в 2015 году?

ФЕДОР ТУРКИН: Нам важно реализовать наши планы и точно в срок завершить те проекты, строительство которых сейчас продолжается. Я имею в виду жилые комплексы «Город мастеров», «Земляничная поляна», «Старая крепость», «Золотые купола». Мы должны выдержать и сроки, и темпы строительства, и качество. Кроме того, конечно, есть планы по выводу новых объектов. В первую очередь это уже анонсированные комплексы «Петр Великий и Екатерина Великая» и ЖК «Кремлевские звезды».

BG: Проект «Петр Великий и Екатерина Великая» подвергся реконцепции. Это связано с кризисными явлениями?

Ф. Т.: Изначально нами планировался комплекс, состоящий из двух башен высотой по 140 метров каждая. К сожалению, в связи с известными макроэкономическими факторами ситуация изменилась, и проект стал с экономической точки зрения нерентабельным. И мы его переработали. По выразительности и продуманности, может быть, он даже и лучше стал. В обновленной версии высота не будет превышать 100 метров, а выведем мы его на полгода позже, чем заявлялось первоначально. Конечно, жаль упускать возможность превзойти собственный 100-метровый рекорд, ведь в Петербурге в связи с высотным регламентом такая возможность крайне редка. Но я уверен, что все, что ни делается, все к лучшему, потому что по качеству проект будет выше.

BG: У компании есть планы по выходу в Московскую область и другие регионы. Когда можно ждать премьеру от ГК «Росстройинвест» на столичном рынке?

Ф. Т.: Я рассчитываю, что уже в следующем году мы «дожмем» наш выход в Московскую область. Сейчас прорабатываются «пятна» под жилую застройку — под крупные, по петербургским меркам, проекты. Я говорю о 200–300 тыс. кв. м общей площади. Для Московской области это совершенно привычный формат. На первоначальном этапе мы рассматриваем возможность реализации трех проектов такого масштаба. Если бы макроэкономическая ситуация была мягче, мы бы уже вышли. Но и мы, и наши московские партнеры приняли решение повременить.

BG: Какой компания видит себя в новом регионе? Какие сегменты рынка недвижимости рассчитываете охватить?

Ф. Т.: Мы, конечно, будем заниматься строительством жилых комплексов. В жилье мы себя очень уверенно чувствуем. Московская область и по ценовым характеристикам, и по ожиданиям покупателей сопоставима с Петербургом, поэтому мы точно знаем, что будет востребовано. У каждого рынка есть свои оттенки, но в целом совпадений много. Помимо жилья, мы продолжим работу в сфере здравоохранения — в проектировании и в строительстве медицинских учреждений.

BG: Что, на ваш взгляд, позволяет в кризис удержаться на плаву?

Ф. Т.: Сейчас перед многими стоит задача выжить. Все-таки недоступность кредитов и значительное сокращение покупательского спроса не могли не сказаться на отрасли. Сложно и маленьким компаниям, и крупным. Нам немного легче, потому что мы не закредитованы, как это часто бывает у больших компаний, и не настолько крупные, чтобы потерять поле для маневров. Мы можем себе позволить действовать гибко. Тем не менее у нас нет возможностей сейчас развивать некоторые проекты именно в силу того, что недоступны кредитные средства. Есть надежда, что в самые ближайшие времена, в июне-июле, получение разумных кредитов станет реальнее.

BG: Весной была презентована новая стратегия ГК «Росстройинвест». Что легло в ее основу?

Ф. Т.: По сути, разработанная нами стратегия — это обозначение того, что мы хотим дать миру: «Лучшее для каждого». Она подразумевает анализ опыта, который накоплен в России и мире, и перенос лучшего из него в наши проекты. Мы строим для людей, которые ценят качество и обладают достаточно скромными возможностями, но планируют приобретать жилье. Мы хотим дать таким покупателям все самое лучшее и сделать это доступным для людей. Наша концепция «Доступный комфорт» является частью стратегии и хорошо соответствует выбранному нами направлению в жилищном строительстве, но идея «лучшее для каждого» также подходит и для строительства медицинских учреждений в контексте удобства и требований к современным объектам здравоохранения, и ко многим направлениям бизнеса, не связанным со строительством.

BG: Вы намерены активно работать над усилением бренда?

Ф. Т.: Да, цель выстраивать бренд есть. Сейчас мы в начале пути, года через три-четыре появится уже что-то осязаемое, а лет через пять, если мы хорошо сработаем и все получится, можно будет говорить, что у нас зарождается бренд. Но нам важно, чтобы то, что мы декларируем, подтверждалось реальными делами и оценкой покупателей. Бренд состоялся, если у компании появились настоящие приверженцы.

BG: Как вы полагаете, уровень комфорта и качества новостроек растет?

Ф. Т.: Застройщики пытаются быть более конкурентоспособными. Предлагая только самый простой продукт, сложно развиваться. В Петербурге уже есть удачные примеры реализации жилищных комплексов, которые строятся по принципу комплексного освоения территорий и включают в себя широкий спектр функций и дополнительных элементов. Мы этот принцип стараемся реализовать в своих проектах — как в масштабных, так и в сравнительно небольших.

BG: Компания развивает культурно-образовательные центры в своих проектах. Как получилось так, что теперь эта функция включается в каждый крупный объект?

Ф. Т.: Цель, которую мы преследуем, открывая культурно-образовательные центры, — расшевелить людей, попытаться сделать их более социально активными, прививать детям (а именно детям мы уделяем основное внимание в работе центров) способность и потребность отдавать часть самого себя, а не только потреблять. Уже есть результаты. 30 мая в ЖК «Князь Александр Невский» было организован праздник «Своими жителями гордится город наш», посвященный дню рождения Санкт-Петербурга. Организаторы — руководство культурно-образовательного центра; все, что происходило на празднике, — плоды труда души жителей «Князя». Дети, изучающие английский язык, представили зрителям музыкальный спектакль. Порадовали более взрослые ребята, показавшие в действии настоящих роботов. Читали стихи, поздравляли ветеранов войны, играла рок-группа, и все это — жители «Князя». Процесс пошел, люди открываются миру, раскрывают свои таланты и возможности. Очень ощутима работа музея, посвященного благоверному великому князю Александру Невскому. Еженедельно по два класса из различных школ Санкт-Петербурга посещают музей, а также суворовцы, нахимовцы, курсанты военных училищ, жители окрестных домов. Уже провели две серьезные научные конференции, посвященные Александру Невскому. В каждой из них приняли участие пять докторов, семь кандидатов исторических наук, аспиранты, студенты. Уже запланирована третья конференция. А сколько инициатив, хоть и небольших, родилось у жителей «Князя» за последние полгода! Все не перечислить. Поэтому мы продолжаем развивать социальные инициативы, и выработана целая стратегия по организации культурно-образовательных центров в наших крупных жилых комплексах. В конце года откроется небольшой центр в «Доме с курантами», а через полтора года — в «Городе мастеров». Это будет очень мощный центр, тоже с музеем, но посвященным ремеслам и русскому быту. Такие центры станут точками личностного роста, в первую очередь детей.

И если когда-то это добавит силы зарождающемуся бренду и привлечет покупателей, то это хорошо. Когда это произойдет — через пять, десять лет или через пятнадцать, я не могу сказать. Пока рано об этом говорить, сейчас время работать! А затрачиваемых средств нам не жалко!

BG: В последнее время участие общественности в развитии собственного дома или территории становится все более активным.

Ф. Т.: Безусловно. И это нормально, но довольно часто в головах жильцов преобладает критическое начало. Есть, конечно, положительные сдвиги. Все мы все больше начинаем принимать участие в жизни общества и привносить что-то свое.

BG: Соответственно этому тренду меняется и поведение застройщиков.

Ф. Т.: Я считаю, что то, что нами делается, — один из множества возможных путей. Застройщики могут задать интересное направление и поддержать инициативы, особенно это нужно на раннем этапе, что очень важно при активизации саморазвивающихся систем в обществе. И упорно идти вперед, шаг за шагом. Мы — приверженцы стратегии маленьких шагов. За пять тысяч лет она не подвела никого. Это касается любой сферы жизни. А теория большого скачка — не для нас. История показывает, что она еще ни разу не сработала. ■

ПЕТЕРБУРГУ НУЖНЫ МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНГРЕССЫ

Игроки MICE-рынка и власти Петербурга смотрят в одну сторону: вместе они работают над привлечением в город международных ротируемых мероприятий. Крупные мероприятия помогают развивать экономику, стимулируя приток инвестиций, увеличивая туристическую привлекательность города и создавая новые рабочие места. По прогнозам экспертов, к 2020 году конгрессно-выставочный бизнес будет занимать существенную долю в доходах городской экономики.

Сергей Воронков, генеральный директор «ЭкспоФорум-Интернэшнл»

Сегодня деловой туризм серьезно влияет на экономику развитых стран. Крупные международные конгрессы и форумы увеличивают доходы в бюджеты городов и приносят инвестиции в такие сферы, как транспорт, общественное питание, сети отелей, культурно-развлекательная индустрия. По оценкам специалистов, MICE-рынок обеспечивает более 600 млн деловых путешествий и почти 430 млрд долларов финансового оборота. На бизнес-путешествия приходится одна треть роста в мировой торговле за последние десятилетия, улучшение глобальной корпоративной производительности в десять раз и создание миллионов рабочих мест во всем мире.

При этом емкость рынка России в сфере MICE составляет более 1,5 млрд долларов в год. Порядка 60% оборота делового туризма России приходится на Москву, 20% – на Санкт-Петербург и еще 20% на другие регионы России.

Москва немного опережает Петербург по количеству конгрессных мероприятий, учитываемых международной статистикой: согласно рейтингу Международной ассоциации конгрессов и конференции (ICCA) за 2013 год, Санкт-Петербург принял 32 международных ротируемых мероприятия, Москва – 34. У Северной столицы есть все шансы стать номером один по конгрессному и ивент-туризму. Это подтверждают и международные рейтинги: Петербург входит в топ-20 самых привлекательных европейских дестинаций по версии TripAdvisor, и это еще один мотиватор для деловых туристов.

По оценкам экспертов, для вхождения в топ-10 европейских конгрессных дестинаций (такая цель была озвучена правительством города зимой этого года) в Петербурге необходимо проводить не менее 125 конгрессных мероприятий в год, то есть нужно в четыре раза увеличить рынок.

РЕКЛАМА

ПЛОЩАДКА МИРОВОГО УРОВНЯ

До недавнего времени отсутствие специализированной площадки, способной принимать крупные международные мероприятия, затрудняло развитие конгрессного рынка в Петербурге. Однако в октябре 2014 года компания «ЭкспоФорум-Интернэшнл» запустила новый многофункциональный конгрессно-выставочный центр «Экспофорум» на Пулковских высотах. Площадка является единственным комплексом в регионе, рассчитанным на крупные международные конгрессы с количеством участников до 8000.

«Сейчас наша компания активно работает над привлечением крупных международных ротируемых мероприятий на новую площадку, – рассказывает генеральный директор «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей Воронков. – В планах организовывать не менее 3–5 крупных международных конгрессов в год с количеством делегатов от 1–3 тысяч человек».

«Экспофорум» открылся в октябре 2014-го Петербургским международным газовым форумом, в рамках которого прошел международный конгресс специалистов нефтегазовой индустрии. В апреле на новой площадке состоялся Невский форум радиологов, собравший почти полторы тысячи человек. Осенью запланирован XV Конгресс Российского общества урологов. В 2016 году город ждут еще три крупных проекта, в том числе Всемирная конференция и выставка газомоторной индустрии. Кроме того, поданы заявки и формируются документы на проведение еще около 10 мероприятий мирового уровня.

Следующий Петербургский международный экономический форум пройдет в «Экспофоруме», покинув традиционную площадку в «Ленэкспо». Все службы, работающие на новом конгрессно-выставочном центре: кейтеринга, застройки, оказания услуг, – готовы к проведению мероприяий мирового уровня уже сейчас.

ВЛАСТИ ПОМОГУТ

Как показывает практика зарубежных стран, совместная работа бизнеса и власти позволяет ускорить привлечение крупных международных проектов в Петербург.

В этом году для продвижения бренда города на международном рынке на базе Комитета по развитию туризма Петербурга было создано Конгрессно-выставочное бюро. Его главной функцией является продвижение Петербурга на международном уровне, привлечение в город крупных международных конгрессов и форумов и развитие инфраструктуры мегаполиса.

По словам председателя Комитета по развитию туризма Инны Шалыто, маркетинговый план развития туризма предусматривает участие города в международных выставках, создание собственных мероприятий, организацию пресс-туров. В частности, представители ведомства уже презентовали Санкт-Петербург на таких международных туристических выставках, как «Барселона EIBTM», CIBTM в Пекине и IMEX 2015 во Франкфурте.

Совместно с государственными структурами реализуется и другая важная задача – развитие инфраструктуры города, в том числе строительство дорожно-транспортных магистралей, высококлассных отелей, театров и других важных для развития города объектов. В 2014 году был введен в строй новый международный аэропорт, завершилась реконструкция Петербургского шоссе вблизи «Экспофорума», в скором времени откроются два международных отеля сети Hilton.

Отмена или смягчение визового режима также является крайне важным моментом. Уже более пяти лет действуют безвизовые 72 часа для пассажиров паромов в составе организованных групп, в Государственной Думе на рассмотрении находится законопроект о 72-часовом безвизовом пребывании для транзитных авиапассажиров.

На федеральном уровне стоит вопрос и о совершенствовании нормативно-правовой базы для конгрессно-выставочной деятельности. Уже сегодня разрабатывается концепция федерального закона «О выставочно-ярмарочной деятельности и конгрессной деятельности в Российской Федерации». На очереди разработка федеральной целевой программы «Развитие выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации на период до 2020 года». Эти документы позволят обеспечить равные условия конкуренции для всех участников индустрии.

НОВЫЙ ФОРМАТ ВЫСТАВОК

Сейчас наблюдается тенденция создания многофункциональных центров, объединяющих выставку, деловую программу и услуги по организации бизнес-встреч. Ярким примером стал Китайский деловой центр, расположенный на базе выставочного комплекса «Ленэкспо». Его появление обусловлено новым вектором экономической политики России, направленным на Восток. Проект предлагает максимальное количество услуг, в том числе поиск контактов и организацию встреч российских и китайских компаний, помощь в оформлении документации, бизнес-консалтинг, услуги по переводу, логистику, аренду офисов и торговых площадей. Кроме того, на территории центра организуются занятия по русскому и китайскому языкам, деловому этикету.

По словам Сергея Воронкова, центр призван укрепить экономические и культурные связи России и Китая, он станет местом заключения инвестиционных соглашений и контрактов.

В свою очередь, Центр импортозамещения, расположенный на базе «Ленэкспо», способствует повышению спроса на продукцию и услуги промышленного сектора России. В рамках его работы проходят семинары и круглые столы, в ходе которых члены экспертного совета центра формулируют предложения по отраслевым программам импортозамещения. Эти предложения в дальнейшем будут представлены государственным корпорациям в рамках Петербургского международного экономического форума.

В ближайшее время компанией «ЭкспоФорум-Интернэшнл» будет запущен Деловой центр стран Латинской Америки – эффективная площадка для укрепления экономических и культурных связей России и стран Южной Америки. Там будут демонстрироваться товары и услуги, проводиться деловые переговоры с участием представителей бизнеса и власти. Центр будет формировать и поддерживать бизнес-инициативы в промышленности, малом и среднем предпринимательстве.

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
Цитомед
Перед применением препаратов проконсультируйтесь со специалистами
РЕКЛАМА

ВРЕМЯ ИЗОБРЕТАТЬ

ЭКСПОРТ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ «КОРМИЛЬЦЕМ» РОССИИ. КАК ДОЛГО ЭТО ПРОДЛИТСЯ И КОГДА ПОЯВЯТСЯ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ СМОГУТ ПОДДЕРЖАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ НА СОПОСТАВИМОМ С СЫРЬЕВЫМИ ОТРАСЛЯМИ УРОВНЕ, ЗАВИСИТ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Рецессия в российской экономике отражается в том числе и на состоянии промышленности в стране. «Шок реального сектора выступил прямым следствием паралича финансовой системы в декабре прошлого года и нестабильности валютного курса рубля», — говорит ведущий аналитик ИК «Энергокапитал» Илья Березин. По его мнению, решать проблемы необходимо не в рамках отдельной отрасли, а комплексно, и для осуществления целей правительства в области промышленности нужны куда более значительные меры, чем имеющиеся программы по стимулированию и модернизации, эффективность которых и в «зажиточные» годы являлась довольно сомнительной.

От государства требуются долгосрочное стратегическое планирование, поддержка отраслей в виде льготного кредитования или предоставления гарантий, а также гарантированная неизменность фискальной политики, уверен начальник аналитического отдела ИК «ЛМС» Дмитрий Кумановский.

Аналитик ИХ «Финам» Анатолий Вакуленко предлагает рассмотреть вариант снижения давления со стороны налога на имущество и активнее использовать различные варианты субсидирования процентных ставок, чтобы сгладить снижение инвестиционной активности. «По информации UNCTAD, в 2014 году прямые иностранные инвестиции в Россию упали на 70%, до $19 млрд, и в 2015 году падение продолжается, а производительность труда в России ниже средней производительности в ЕЭС более чем в два раза. Реальное отставание еще выше, поскольку данные цифры поддерживаются высокими ценами на нефть и газ и их весомым вкладом в ВВП России», — подтверждает партнер школы бизнеса «Синергия» Андрей Коптелов.

ХРОНИЧЕСКИЕ БОЛЕЗНИ Однако кризисные явления лишь добавляются к старым нерешенным проблемам в развитии отечественной промышленности. «Высокий уровень износа основных средств, высокий средний возраст научных сотрудников, низкий уровень внедрения разработок в производство и излишняя зависимость большинства предприятий от государственного заказа», — перечисляет эти проблемы Алена Фомина, генеральный директор ЦНИИ «Электроника».

И недостаточное качество выпускаемой продукции, дополняет Андрей Коптелов. Примером этого являются участившиеся аварии в космической отрасли, несмотря на серьезное государственное финансирование в последние годы.

Доля импорта в станкостроении превышает 90%, в тяжелом машиностроении на импорт приходится 60–80%, в легкой промышленности — 70–90%, в радиоэлектронной промышленности — 80–90%, в фармацевтике и медицинской промышленности — 70–80%, приводит статистику Андрей Коптелов. В машиностроении отставание достаточно серьезное: импортных бульдозеров на российских стройках 70%, экскаваторов 85%, погрузчиков 96%, в поставках горно-шахтного оборудования импорта 70%.

Среди отраслей, где зависимость от импорта не так высока, полагает эксперт, — военно-промышленный комплекс, строительство, металлургия, сельское хозяйство и IT — именно в них и можно ожидать реализации импортозамещения при решении существующих проблем с оборотными средствами и инвестициями.

Алена Фомина замечает, что в наибольшей степени зависимы от импорта отрасли, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью, такие как радиоэлектронная промышленность, авиационная и ракетная, энергетическое машиностроение и атомная энергетика, производство космических аппаратов и другие высокотехнологичные отрасли.

«В качестве реального примера ухода от импортных технологий можно привести создание отечественных дизайн-центров в области микроэлектроники, где отечественные специалисты занимаются разработкой микросхем: по разработанной ими документации осуществляется производство оборудования на многих зарубежных фабриках. Несмотря на то, что данная продукция считается импортной, в основе ее создания лежит отечественная инженерная мысль», — говорит госпожа Фомина. ➔ 52

44 ➔ ЮРИЙ ПРАУШКИН,
генеральный директор «Лонмади»:
— Прогноз можно делать, основываясь на внутренних ощущениях, которые подсказывают, что улучшения можно будет увидеть через год, к середине 2016 года. Сейчас мы только погружаемся в это «дно», а выйти из него сможем только ближе к осени.

ДМИТРИЙ ТРОШЕНКОВ,
генеральный директор «Главстрой-СПб»:
— Пока сложно делать долгосрочные прогнозы развития рынка недвижимости, поскольку мы находимся на стадии оценки ситуации. С одной стороны, можно констатировать, что за первый квартал рынок структурировался, на нем остались, по нашей оценке, в основном добросовестные компании, которые хотят выполнять свои обязательства перед дольщиками. С другой стороны, очевидно, что спрос сократился минимум в два раза. Поэтому на текущий момент девелоперы анализируют степень сбалансированности рынка и характер потребительских предпочтений. Только после прояснения этих вопросов застройщики смогут выстраивать более четкую маркетинговую и ценовую политику, формировать долгосрочные планы развития.

НАДЕЖДА СОЛДАТКИНА,
генеральный директор ООО «Н+Н»:
— До нижней точки мы пока не дошли. Взять хотя бы ситуацию с рублем. Его позиции сейчас укрепляются, это создает некую иллюзию стабилизации экономической ситуации. Но ведь объективных факторов для укрепления рубля нет. К тому же усиление рубля — не на пользу отечественной экономике, и это ей еще «аукнется». Так что ключевые повороты — еще впереди.

ИГОРЬ СУСАНОВ,
коммерческий директор логистической компании «Молком»:
— Значительное понижение ставки рефинансирования дает надежду, что дно кризиса мы прошли в ноябре — декабре 2014 года. Сложно прогнозировать в условиях нестабильной внешнеполитической ситуации. Во-первых, европейские ограничения могут быть как отменены, так и усилены, в зависимости от развития ситуации вокруг Украины. Во-вторых, аналитики делают противоположные прогнозы развития рынка нефтепродуктов. В случае отмены санкций можно ожидать постепенного возвращения инвесторов и плавного роста экономики.

МААРЕТ ХЕЙСКАРИ,
исполнительный вице-президент концерна «Лемминкяйнен» в России:
— Сентябрь — практически всегда показательный период для экономики, так как в первый месяц осени после традиционного летнего спада наблюдается рост деловой активности. Традиционно на осень приходится годовой пик, в сентябре динамика нарастает, а в ноябре показатели достигают своего максимума. Это характерно для большинства отраслей экономики, в том числе и для строительного рынка, причем как в периоды стабильного развития экономики, так и во время экономических колебаний. В случае если в экономике будет наблюдаться положительная динамика цен на нефть и дальнейшее укрепление рубля, то это, безусловно, позитивно скажется на общей экономической ситуации и тенденциях ее развития.

МАРК ЛЕРНЕР,
генеральный директор компании «Петрополь»:
— В понимании простого обывателя существует очень упрощенная модель кризиса в виде некоей финансовой нестабильности, имеющей начало, дно и выход. В реальности же кризис и кризисные явления — это более сложная история, чем просто проблемы, связанные с финансами. Кризис может иметь разный характер и разные причины, и тот кризис, который начался полгода назад, я бы рассматривал как продолжение кризиса 2008–2009 годов, потому что причина у них одна — высокая зависимость нашей экономики от цены на нефть. Я не исключаю, что ситуация ноября-декабря прошлого года может легко повториться, и поводом к такому повторению может стать все что угодно: следующее падение цены на нефть, ужесточение санкций со стороны западных стран, усугубление ситуации в финансовой сфере и реальном секторе, не имеющем возможности для рефинансирования, и многие иные аспекты, вызванные базовой слабостью нашей экономики.

АНДРЕЙ МАКАРОВ,
управляющий партнер БЦ «Сова»:
— Все прогнозы экспертов о достижении российской экономикой дна строились исключительно на субъективных оценках и ожиданиях, поскольку непредсказуемых решений и внешних факторов, способных повлиять на динамику развития ситуации, никто не отменял. Возможно, это тот случай, когда специалисты «думали, что достигли дна, как снизу постучались». В целом до сих пор неясно, как будет решаться вопрос с дефицитом бюджета. Можно продолжать понижать ставки, делать кредиты доступнее, но главная проблема отсутствия денежных средств в стране так и остается на повестке дня. Снижение ключевой ставки не способно существенно повысить привлекательность вложений в российские ценные бумаги для зарубежных инвесторов. В связи с этим в ближайшем будущем можно ожидать роста инфляции и увеличения налоговой нагрузки на бизнес, как это уже произошло в секторе коммерческой недвижимости.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ,
президент холдинга RBI:
— В поиске ответа на этот и другие вопросы многие сравнивают текущий кризис с 2008-м. На мой взгляд, сейчас мы имеем кризис иного рода, вызванный более глубинными причинами. Он точно будет масштабнее, продолжительнее и серьезнее, чем в 2008-м. Вряд ли мы до сих пор проходили что-то подобное. На мой взгляд, вопрос о том, на дне мы сейчас или в середине пути, мало актуален. Прогнозы и предсказания — дело неблагодарное. По сути, всех волнуют простые вещи: как сохранить тот темп продаж/уровень прибыли/сотрудников/темп производства, который есть сейчас. С этой точки зрения первый квартал был важен, чтобы оценить уровень спроса и выработать вводные для новых условий работы. Сентябрь психологически важен как возобновление сезона деловой активности, которая падает летом. ➔ 56

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ СТАЛА ФАКТИЧЕСКИ ПРЕДМЕТОМ ПЕРВОЙ НЕОБХОДИМОСТИ»

ДИРЕКТОР СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФИЛИАЛА ПАО «МЕГАФОН» АЛЕКСЕЙ СЕМЕНОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК МЕНЯЕТСЯ ПОВЕДЕНИЕ АБОНЕНТОВ И ИГРОКОВ НА ТЕЛЕКОМ-РЫНКЕ, О ПЛАНАХ КОМПАНИИ И СТИМУЛАХ РОСТА ОТРАСЛИ.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

BUSINESS GUIDE: В прошлом году «Мегафон» заявлял о масштабных планах по модернизации сети. Каковы основные направления для инвестиций в 2015 году?

АЛЕКСЕЙ СЕМЕНОВ: Да, 2014 год для компании стал инвестиционно емким. Мы вложили в сеть существенно больше, чем в 2013 году. Было построено свыше 800 базовых станций 2G/3G и 1000 площадок LTE. Это позволило в полтора раза увеличить покрытие сетей. Кроме того, мы модернизировали более 300 радиорелейных пролетов до базовых станций, запустили более 3000 новых несущих в сети 3G, провели масштабную модернизацию ядра пакетной сети, в результате пропускная способность увеличилась на 30%.

Планы по инвестициям на 2015 год сопоставимы с прошлогодними, хотя 2014-й стал для «Мегафона» рекордным по запуску новых проектов. Сейчас мы продолжаем их реализацию, утвержденный план в целом остается без изменений. Одно из ключевых наших направлений — строительство сети LTE. Сегодня почти половина базовых станций на Северо-Западе поддерживает этот стандарт. Распространение LTE происходит быстрее, чем когда-то развивалась сеть 3G, строительство сетей третьего поколения шло гораздо дольше.

BG: К какому времени рассчитываете охватить все базовые станции?

А. С.: Не все базовые станции целесообразно оснащать LTE. «Мегафон» строит сеть четвертого поколения там, где уже есть или прогнозируется соответствующий объем трафика, потребность в большей пропускной способности есть все-таки не везде. Думаю, технология LTE появится на большинстве базовых станций в ближайшие несколько лет.

BG: Какие проекты, кроме LTE, планируется реализовать?

А. С.: Мы продолжаем развивать транспортную сеть за счет строительства оптики. Сфера телекома активно развивается, так что нам нужно заменить оборудование, которое мы установили пять-десять лет назад. В наших планах осуществить очень инвестиционно емкий проект по замене оборудования базовых станций SWAP, стоимостью в несколько миллиардов рублей. На территории всего Северо-Западного филиала полностью будет модернизирована сеть 2G и частично — 3G. В результате мы улучшим покрытие удаленных территорий и indoor-покрытие внутри зданий. По сути, мы в короткие сроки заново строим сеть, которую развивали двадцать лет.

BG: В 2014 году доля рынка «Мегафона»по Северо-Западу выросла. Как в 2015 году меняется этот показатель?

А. С.: Итоги первого квартала для нас выглядят положительными, но пока рано делать прогнозы на весь год. Точно, что мы не намерены сдавать своих позиций и активно движемся вперед. «Мегафону» удается не просто быть лидером на Северо-Западе, но и увеличивать свою долю на рынке — в первую очередь за счет качества работы сети.

BG: Как меняются потребности абонентов?

А. С.: Во-первых, есть определенная зависимость от сезона. Летом нагрузка перераспределяется, что, в общем, объяснимо: многие едут на дачи и в деревни. Получается, что оборудование и участки сети, которые зимой где-то простаивают, летом наполняются трафиком. Во-вторых, мы ощущаем и влияние миграционных потоков. Жители северных регионов, например, Мурманска и Архангельска, едут в более южные. Так, в Пскове летом иногда количество приезжих равно числу наших «домашних» абонентов. Это говорит о том, что сеть должна иметь определенный запас, а мы должны быть к этому готовы. Глобально сохраняется устойчивый тренд — рост передачи данных. И эта тенденция будет только усиливаться. Мы, безусловно, больший акцент делаем именно на передаче данных, на покрытии, емкости сети.

BG: В кризис люди начинают экономить. Как это отражается на операторах?

А. С.: Люди начинают меньше тратить, но в телекоме ситуация не такая, как, например, на автомобильном рынке, где продажи упали на 50%. На Северо-Западе в нашей отрасли существенных изменений по сравнению с прошлым годом не произошло, и это хороший сигнал. Снижать расходы на сотовую связь и мобильный интернет, согласно исследованиям, абоненты будут в последнюю очередь, на телеком-услугах люди экономят меньше всего, а объем потребления растет, так как мобильная связь стала фактически предметом первой необходимости.

BG: Отмечаете ли вы изменения в поведении конкурентов? К примеру, Tele2, который традиционно считается более доступным по цене оператором, придерживается агрессивной маркетинговой стратегии.

А. С.: Я сторонник такого мнения: конкурентов всегда стоит уважать и не закрывать на них глаза. Мы не конкурируем с другими игроками, мы ориентируемся на потребности наших абонентов. В целом рынок растет за счет увеличения передачи данных. Мобильный интернет стал частью жизни многих людей. Информация о пробках на дорогах, покупка билетов на поезд и самолет, в театр и кино, общение в соцсетях — интернет помогает решить множество ежедневных задач, все не перечислить. У «Мегафона» все-таки самая развитая сеть 4G, и именно за качество, широкое покрытие и оптимальные цены абоненты нас и выбирают. Значимого перераспределения рынка ожидать не стоит.

BG: Кризис — это время, в которое компании особое внимание уделяют повышению эффективности и снижению издержек. «Ростелеком» заявил о сокращении персонала. Как ведут себя игроки на рынке?

А. С.: Каждый принимает свои решения. «Мегафон» давно следует политике повышения эффективности. По моему мнению, сохранить позиции на рынке сможет только самый дисциплинированный игрок, который грамотно инвестирует в развитие сетей, управляет операционными затратами. В 2015 году мы продолжим эффективное управление финансами и внутренними бизнес-процессами компании, чтобы обеспечить стабильное финансовое положение. Сейчас у «Мегафона» одна из самых высоких в отрасли рентабельность OIBDA, по итогам первого квартала 2015 года она превысила 40%, а это выше годового прогноза на 3,2%.

BG: Что является основным стимулом роста рынка в дальнейшем?

А. С.: Как я уже говорил, ключевое направление — это передача данных. Сейчас проникновение мобильного интернета в Санкт-Петербурге менее 80%, по Северо-Западу около 60%, то есть потенциал колоссальный. Вопрос только в том, как быстро он будет расти.

Думаю, основное развитие m2m в России ждет в сфере b2b, и именно на корпоративных клиентов ориентированы m2m-проекты «Мегафона». Сейчас общее количество сим-карт в наших m2m-решениях приближается к 2,5 млн. Из них почти половина абонентов приходится на сегмент b2b.

Кроме этого, перспективы у рынка телекома есть в сфере финансовых услуг. Я уверен, у них большое будущее. Возможности мобильных устройств расширяются чуть ли не с каждым днем. И, что важно, новые сервисы легко проникают в нашу повседневную жизнь. Думаю, мобильный телефон скоро станет еще более универсальным устройством и для решения личных задач, и для ведения бизнеса. ■

50 → Очевидно, что модернизация российской промышленности невозможна без движения в сторону наукоемких и инновационных производств. Среди них — отрасли электроники, фармацевтики, атомная энергетика, авиация, автомобилестроение, судостроение и биотехнологии. «Однако тут можно увидеть разнонаправленное движение, — замечает Андрей Коптелов. — Например, десятилетний портфель зарубежных заказов „Росатома“ в 2014 году впервые превысил $100 млрд и достиг $100,3 млрд, в 2013 году этот показатель составлял $74 млрд. При этом на российских рынках автомобилестроения, авиации, электроники и фармацевтики доминируют зарубежные производители.

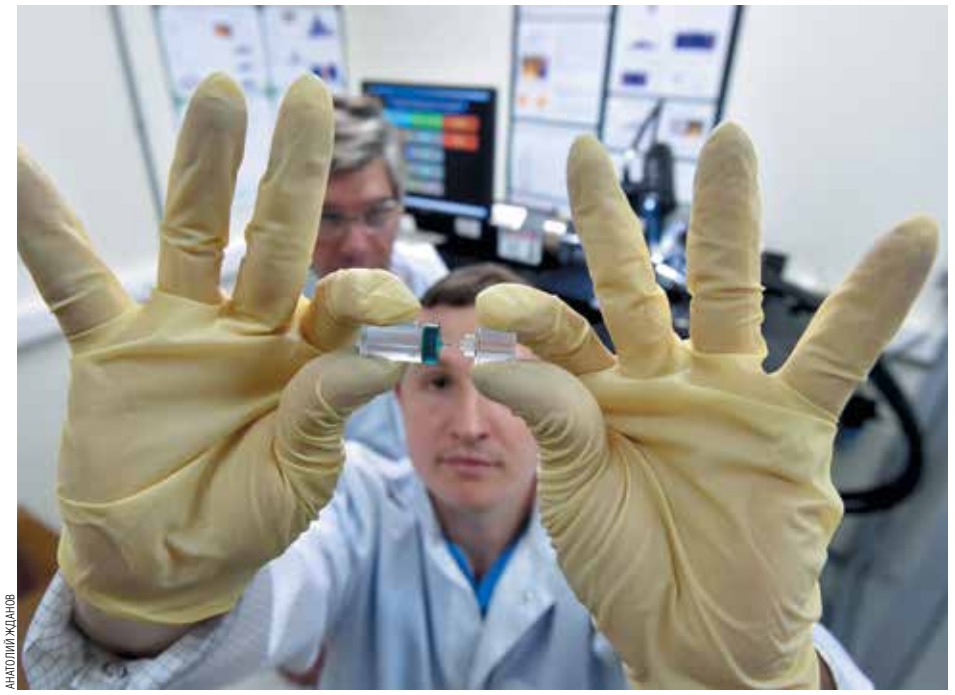
Дмитрий Морозов, генеральный директор компании Biocad, однако, положительно оценивает состояние российской фармотрасли. «За последние десять лет в стране появились предприятия, построенные по новым современным стандартам. Большинство западных фармкомпаний связаны традиционными ограничениями. Заводы, которым по 20–30 лет, работают по старой индустриальной модели, когда большими объемами выпускали препараты-блокбастеры. Эти модели уже неэффективны, им не хватает гибкости и универсальности. Поэтому у новой российской фармы есть большие преимущества. Сейчас период жизни инновации в среднем не превышает пяти лет, поэтому нет смысла заимствовать технологии, которые на рынке давно. Главная задача, которая стоит перед нами, — сделать в России качественный biotech», — говорит он.

Основными отраслями для вложений в НИОКР являются нефтяная и газовая, считает Андрей Коптелов. По словам председателя правления и генерального директора ОАО «Фосагро» Андрея Гурьева, химическая промышленность в целом не является наукоемкой, однако компания ежегодно направляет на НИОКР не менее 600 млн рублей. В состав компании входит Научно-исследовательский институт по удобрениям и инсектофунгицидам имени профессора Я. В. Самойлова, ориентированный на разработку экологически чистых и ресурсосберегающих технологий в сфере производства удобрений. Им, например, разработана технология производства, которое компания «Фосагро» запустила в начале текущего года в Ленинградской области.

«Основным двигателем в модернизации промышленных предприятий во всем мире является единое понимание сущности энергоэффективности. Здесь наши предприятия существенно отстают от западных, и вопрос комплексного перехода производств на энергосберегающие технологии продолжает оставаться открытым», — говорит исполнительный директор российского представительства международного промышленного концерна WEG Евгений Лазарев.

РЕЦЕПТ ПРИГОТОВЛЕНИЯ «МОЗГОВ»

По мнению экспертов, промышленность испытывает невероятный кадровый голод. «Обучение по практическим промышленным специальностям не проводится, они же были исключены в прошлом году», — говорит руководитель Nostrategy.ru Андрей Волков. Речь идет об инициативе Минобрнауки исключить ряд рабочих профессий из Перечня профессий среднего профессионального образования.



АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НЕВОЗМОЖНА БЕЗ ДВИЖЕНИЯ В СТОРОНУ НАУКОЕМКИХ И ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВ. СРЕДИ НИХ — ОТРАСЛИ ЭЛЕКТРОНИКИ, ФАРМАЦЕВТИКИ, АТОМНАЯ ЭНЕРГЕТИКА, АВИАЦИЯ, АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ, СУДОСТРОЕНИЕ И БИОТЕХНОЛОГИИ

Среди научного персонала радиоэлектронной промышленности средний возраст сотрудников составляет 48 лет, в то время как наиболее оптимальным возрастом принято считать 35 лет.

Генеральный директор ЦНИИ «Электроника» Алена Фомина в качестве основных проблем наукоемких отраслей промышленности видит низкую престижность работы в них у выпускников из-за несоответствия их ожиданий как в области заработной платы, так и в области карьерного роста в реальной ситуации; нехватку специализированных узкопрофильных учреждений; отсутствие механизмов профориентации молодежи в целом.

Однако эксперты наблюдают и положительные тренды. По словам Андрея Коптелова, интерес к профессии инженера стал расти. Например, в МИФИ на некоторые инженерные направления конкурс более десяти человек на место. Татьяна Ананьева, генеральный директор «Рекрутнет» и официальный представитель компании Universum в России, рассказывает, что среди студентов инженерных специальностей снизился интерес к построению международной карьеры. По данным исследования, проведенного среди 19 тыс. студентов и 16 тыс. профессионалов, с пятого места в списке предпочтений в 2013 году стремление строить международную карьеру ушло на седьмое место в 2015 году. «Рост патриотизма и стремление решать сложные задачи именно внутри страны — одна из особенностей этого поколения и именно выпускников этих специальностей», — поясняет госпожа Ананьева.

Однако о качестве образования эксперты умалчивают. Реальный сектор предпочитает готовить «мозги» самостоятельно. Например, «Фосагро» начинает с десятиклассников, открывая специализированные классы в общеобразовательных школах для углубленного изучения предметов, необходимых для поступления в технические вузы, а также создав Череповецкий химико-технологический колледж. Далее молодые люди имеют возможность продолжить образование в Национальном минерально-сырьевом университете «Горный» в Санкт-Петербурге или в его Хибинском филиале и в Череповецком государственном университете. Такую стратегию выбирают множество компаний. Те, кто имеет финансовую возможность, зачастую создают собственные кафедры в профильных университетах.

ПОТЕНЦИАЛ КАК НЕДОСТАЮЩЕЕ

Аналитики не исключают последующее за пиковым спадом быстрое посткризисное восстановление. Предполагать, когда это случится, сложно. Однако Алена Фомина считает, что кризис способен ускорить процессы преобразования в экономике. Сами предприятия предпринимают немалые усилия для нивелирования негативных последствий кризиса, что в конечном итоге должно позитивно сказаться на их конкурентоспособности.

Анатолий Вакуленко из ИХ «Финам» видит потенциал в развитии химической отрасли. Главным фактором здесь является гораздо меньший уровень потребления нефтехимической продукции в России по сравнению с другими странами, поясняет он. Государством принята «Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 года». Согласно ей, объем производства химической и нефтехимической продукции должен увеличиться в 2015 году по сравнению с 2005 годом в 1,6 раза. В 2016–2019 годах в стране будут введены в строй ряд новых крупных нефтехимических мощностей.

Также, по его мнению, интересно перспективное развитие автомобилестроения, которое сейчас находится в крутом пике и выйти из него сможет, только когда наладится ситуация с потребительским спросом. «На первой стадии роста обычно наибольшим спросом пользуются товары, которые могут быть использованы как инвестиции в других отраслях. Во-первых, это металлургическая продукция. А вот после придет очередь и машиностроительной продукции. Учитывая глубочайшую просадку, которую мы увидели в 2013–2104 годах (и еще увидим в 2015 году), мы полагаем, что низкие ценовые уровни акции КамАЗа и „Соллерса“ могут стать прекрасной возможностью для долгосрочного вложения средств, формирования вложений, которые будут стабильно приносить прибыль в течение долгих лет», — прогнозирует эксперт.

Энергетика, машиностроение и фармацевтика, говорит Дмитрий Кумановский, работают на рынок РФ. «Фармацевтика будет еще сильнее усиливать ориентацию на внутренний рынок на фоне поддержки государством импортозамещения в лекарственном обеспечении. Энергетика, несмотря на избыток генерации, пока ограничена в экспорте, — полагает он. — Ситуация может поменяться только при низкой водности у ГЭС Финляндии и строительстве ЛЭП в КНР. У машиностроения, развиваемого иностранными компаниями, есть возможность роста экспорта за счет расширения Таможенного союза и сохранения привлекательной низкой себестоимости российской продукции при экспорте в Европу конечной продукции».

Ключевыми для России остаются нефтегазовый комплекс («Роснефть», «Газпром», ЛУКОЙЛ, «Новатэк», «Сургутнефтегаз», «Башнефть», «Татнефть»), металлургия (ГМК «Норильский никель», «Северсталь», НЛМК, ММК, «Мечел»), а также машиностроение (здесь компаний очень много в разных сегментах).

Стратегия сырьевых гигантов, замечает господин Кумановский, сильно меняется: ввиду снижения выгодности экспортного направления после падения цен на нефть идет максимизация добычи и экспорта необработанного сырья, так как экспорт нефтепродуктов стал менее выгодным. А металлурги активно работают на более доходный внутренний российский рынок по простейшим стальным изделиям, а также усиливают экспорт в Европу продукции с высокой добавленной стоимостью.

НА МИРОВУЮ АРЕНУ

Среди настоящих хедлайнеров эксперты в первую очередь вспоминают о компаниях в области разработки информационных технологий. «Они могут составить конкуренцию иностранцам как на внутреннем рынке, так и за его пределами. 1С уже контролирует около трети российского рынка ERP-систем в денежном выражении, а если брать количество автоматизированных рабочих мест, то доля 1С по этому показателю превышает 80%. Еще один пример — „Лаборатория Касперского“, данная компания на европейском рынке защиты устройств от интернет-угроз уже занимает второе место, а на рынках Северной и Южной Америки и стран Азии входит в тройку лидеров», — аргументирует Андрей Коптелов. По некоторым оценкам, доля российских разработчиков в секторе информационных систем Business Intelligence достигает сейчас 30%.

Еще одной отраслью, где российские компании пытаются выходить на западные рынки, — это производство вооружения. Например, в мировых продажах на долю холдинга «Вертолеты России» приходится более 15% в денежном выражении, свыше трети мирового парка боевых вертолетов производится в России.

У России есть возможность стать глобальными лидерами в машиностроении оборонного направления, согласен Дмитрий Кумановский, а также цветной металлургии и горнорудной промышленности. «Тут либо низкая себестоимость, либо уникальность производимой продукции будут способствовать росту экспорта и увеличению доли на рынке, освобождаемой менее эффективными или инновационными (для машиностроения) компаниями», — заключает он. ■

ВОРОНЕЖ - ТЕРРИТОРИЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ

Почему инвесторы выбирают частный индустриальный парк “Перспектива”?

Динамично развивающийся и прогрессивный,
он с момента основания не отступает от своих принципов
и задает стандарт новой формы организации производства.

УК «Перспектива» взаимодействует со своими резидентами
по принципу all inclusive, или «все включено».
Это значит,что все временные и финансовые издержки,
которые связаны с оформлением документации,
строительством инфраструктуры, поддержанием порядка
и культуры производства, берет на себя управляющая компания.

Резиденты, экономя таким образом время и средства,
получают возможность бросить все силы
на решение вопросов, непосредственно связанных
с их профильной деятельностью.

О парке

- Уникальный частный инвестиционный проект с 400% ростом капитализации
- Выгодное местоположение: пересечение транспортных коридоров «Север-Юг» и «Восток-Запад»
- Тип парка: Greenfield, основан в 2009 году
- Член Ассоциации индустриальных парков России
- Высокий кадровый потенциал и мощный трудовой ресурс
- Профессиональная команда управляющей компании
- Государственная поддержка инвестпроектов

PERSPEKTIVA GROUP

Развивая территории, повышаем качество жизни

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ

ЗВОНИТЕ
+7 (915) 586-77-79
СЕЙЧАС

Воронежская область
Новоусманский район
с. Бабяково,
ул. Индустриальная

www.perspektiva-psp.ru
info@perspektiva-psp.ru

Услуги управляющей компании

- РАЗРАБОТКА ПЛАНА И СТРОИТЕЛЬСТВО ПОД КОНКРЕТНОГО ЗАКАЗЧИКА
- ДОСТАВКА ПЕРСОНАЛА АВТОБУСАМИ И ДРУГИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ
- ПОМОЩЬ В ВЫБОРЕ УЧАСТКА
- ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КОММУНИКАЦИЙ
- МАРКЕТИНГОВАЯ И РЕКЛАМНАЯ ПОДДЕРЖКА
- ПОМОЩЬ С ОПЕРАТИВНЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ
- УБОРКА, БЛАГОУСТРОЙСТВО И ОХРАНА ТЕРРИТОРИИ

Выгоды для бизнеса

1. 100% готовая инфраструктура: дорожная сеть, электроэнергия, газоснабжение, телефон, интернет
2. Вся подготовительная и регистрационная работа (изыскания, согласования, разрешения и т. п.) за резидента уже проведена управляющей компанией
3. Налог на прибыль в течение 5 лет составляет 13,5%, налог на имущество и транспортный налог — 0%
4. Совершить сделку купли-продажи участка в ИП реально уже через день после принятия решения стать резидентом
5. Срок окупаемости недвижимости при строительстве build to suit — 5 лет

РЕКЛАМА

ВИКТОР СТЕПАНОВ

Вице-президент Общероссийской общественной организации «ОПОРА РОССИИ»

Генеральный директор компании «РТС-тендер»

тендер РТС ЭЛЕКТРОННАЯ ПЛОЩАДКА РОССИИ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И КОРПОРАТИВНЫЕ ЗАКУПКИ: НАДЕЖДЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

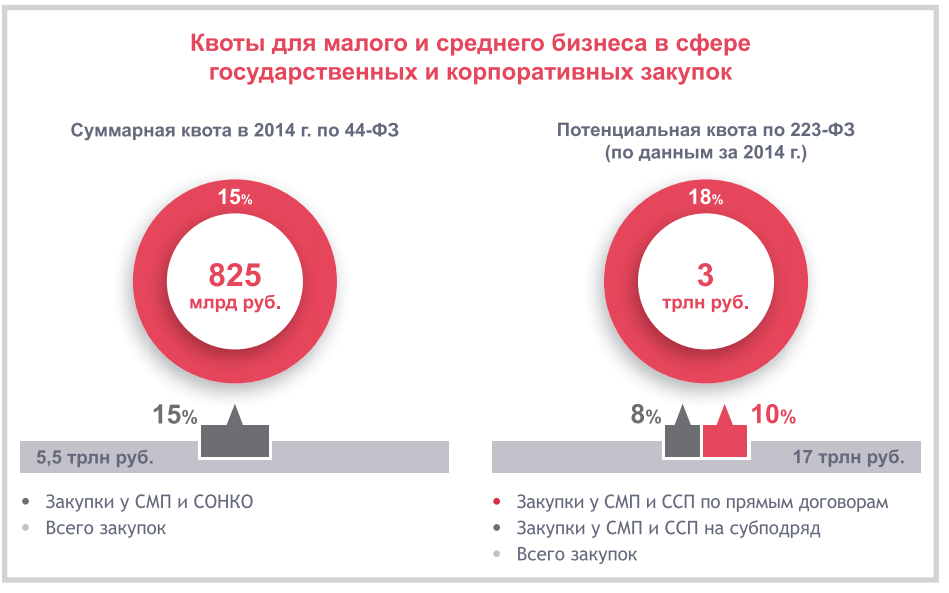
«Для полного раскрытия потенциала малых и средних предприятий государству необходимо совершенствовать подходы к регулированию административного и налогового законодательства. Какие меры следует принять правительству, чтобы стимулировать рост малого и среднего бизнеса? Каким образом увеличение доли малых и средних предприятий в общем объеме экономической деятельности может способствовать росту конкурентоспособности и производительности экономики в целом?» Буквально так звучит на Петербургском международном экономическом форуме повестка панельной сессии «Малый и средний бизнес как драйвер роста российской экономики». Она перекликается с тематикой Российского форума малого и среднего предпринимательства «Малый бизнес — большие перспективы», который впервые проводится в рамках ПМЭФ и состоится 17 июня, накануне открытия «большой программы» Петербургского форума.

Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» совместно с АО «Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса» соберут на одной площадке предпринимателей, представителей федеральных и региональных органов государственной власти и институтов развития. Все приглашенные организации примут участие в открытой дискуссии по проблематике исполнения поручений Государственного Совета Российской Федерации, сформированных по итогам заседания 7 апреля 2015 г. Контуры приоритетного будущего очерчены уже в названии Пленарного заседания форума МСП: «Малый и средний бизнес — основа современной экономики». Обозначены и пути, ведущие малый бизнес к развитию: доступ малых предприятий к государственному заказу, субконтрактинг и т. д.

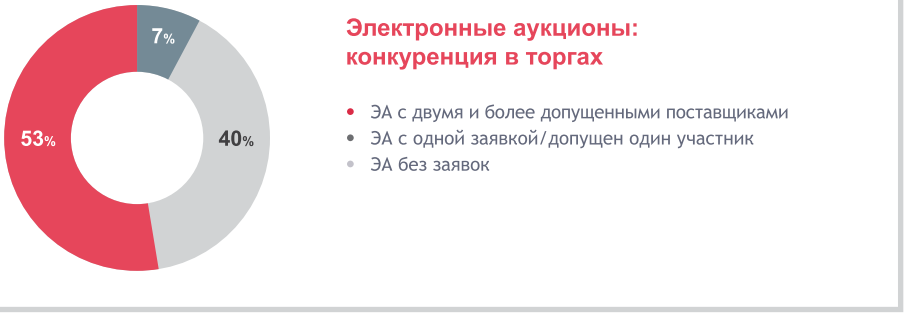
Все это — признаки стремления перевести экономику страны на новые рельсы в условиях изменившейся реальности. Успех этого намерения зависит от целого комплекса условий, и грядущие изменения придется проводить одновременно в нескольких плоскостях. В частности, переформатирование экономического поля с акцентом на увеличение доли МСП в российской экономике становится возможным благодаря активному привлечению компаний к государственным и корпоративным закупкам. Серьезные изменения в эту сферу сегодня вносятся законодательно. Так, согласно Федеральному закону № 44-ФЗ, регулирующему сферу государственных и муниципальных закупок, 15% совокупного годового объема закупок каждого из государственных и муниципальных заказчиков должно осуществляться у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций. В 2014 году данная квота составила 585 млрд рублей.

В сфере корпоративных закупок, регулируемых Федеральным законом № 223-ФЗ, не менее 18% от годового объема закупок должно размещаться у субъектов малого и среднего предпринимательства. Из них 10% должны размещаться по прямым договорам, а остальные 8% могут распределяться по закупкам, предусматривающим привлечение таких предприятий на субподряд, и закупкам, в которых могут участвовать любые лица, включая субъекты малого и среднего предпринимательства. Для заказчиков с годовым объемом выручки свыше 10 млрд руб. эти правила вступают в силу с 1 июля 2015 г., для других корпоративных заказчиков — с 1 января 2016 г. По приблизительным подсчетам данная квота в 18% может составлять более 3 трлн рублей в год. С учетом доли рынка корпоративных закупок, составившим по официальным данным только за 2014 г. более 17 трлн руб., значительные финансовые ресурсы государственных корпораций, компаний с государственным участием будут таким образом направлены на поддержку малого и среднего бизнеса.

Другой инструмент, предусмотренный законодательством, но еще в недостаточной степени задействованный в корпоративной закупочной практике, — программы партнерства. Участие в программе партнерства может означать для малых и средних предприятий возможность заключения договоров с корпоративными заказчиками без обеспечения, получение авансирования в размере не менее 30% от суммы договора на начальном этапе исполнения обязательств по сделке и ряд иных возможностей.



Несмотря на эти преференции, уровень вовлеченности малого и среднего бизнеса в закупки пока недостаточно высок и не отвечает глобальным настройкам экономики. Многие некрупные поставщики не участвуют в закупках по причине их низкого уровня компетентности в данных вопросах, отсутствия свободных средств для гарантийного обеспечения контракта, страха перед конкуренцией с большим количеством других поставщиков и неуверенностью в собственных силах. Но фактическая конкуренция в сфере госзаказа не так высока: сегодня на 7% аукционов вообще не поступает заявок, а в 40% случаев допускается только один участник. Все это открывает дополнительные возможности перед компаниями, настроенными на рост своего бизнеса.



Со временем стало понятно, что представители малого и среднего бизнеса, а также представители государственных и муниципальных заказчиков не всегда успевают «держать руку на пульсе» из-за активного развития контрактной системы. Оно подтверждается постоянными изменениями в законодательстве — это вывело в тренд запрос на качественное образование в области госзаказа. Сегодня для эффективной работы с контрактной системой необходимо обладать специальными знаниями и практическими навыками, а также ориентироваться в нововведениях законодательного поля. Уже сейчас в стране реализуется ряд проектов по обучению участников сферы закупок. Свой вклад в повышение профессионального уровня участников системы закупок внесла и компания РТС-тендер — ведущая электронная площадка, которая одна из первых в России стала реализовывать образовательные программы для обучения процедурам закупок и внедрять их в рамках совместных проектов с крупнейшими вузами страны.

Улучшение климата сферы госзакупок

В мае стартовал совместный образовательный проект Высшей школы экономики и электронной площадки РТС-тендер

Партнерская программа НИУ ВШЭ и РТС-тендер призвана обеспечить потребность рынка в специалистах высокой квалификации и базируется, с одной стороны, на широких теоретических знаниях, накопленных в ВШЭ, с другой — на богатом практическом опыте РТС-тендер в области проведения электронных закупок. Слушателям программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации в ВШЭ станет доступна специальная учебная площадка РТС-тендер, на которой они смогут на практике разобрать все аспекты осуществления закупок. Работа на этой площадке позволяет в деталях изучить процесс участия в торгах по 44-ФЗ.

Также всем обучающимся по программе доступны самые актуальные методические и справочные материалы по закупкам в соответствии с последними изменениями законодательства. Такое сочетание теории и практики призвано обеспечить разностороннее, качественное образование.

Аналогичные проекты по повышению профессионализма участников системы закупок реализуются компанией РТС-тендер с ведущими российскими вузами (Сибирским федеральным университетом, Байкальским государственным университетом экономики и права, Башкирской академией государственной службы и управления при президенте Республики Башкортостан, Институтом управления при президенте РФ (Якутия) и др.). Помимо этого, РТС-тендер регулярно проводит бесплатные вебинары для заказчиков и поставщиков во всех регионах России — все это в перспективе должно устранить проблему низкого уровня компетентности.

Обеспечение активного участия небольших предприятий в сфере муниципальных и государственных закупок — это вопрос не только качественного образования. Зачастую субъектам малого и среднего бизнеса не хватает свободных финансовых средств на гарантийное обеспечение заключения и исполнения контракта. Помочь в таком случае может сервис выдачи тендерных кредитов и банковских гарантий некрупным компаниям. Такие сервисы существуют уже сегодня, и все, что требуется, — донести необходимую информацию до предпринимателей.

Открывая новые возможности

В этом году компания «РТС-тендер» в рамках масштабного обновления электронной площадки запускает в работу новую IT-платформу. При разработке учитывались все современные тенденции в сфере веб-дизайна, среди пользователей проводились различные опросы, а бета-версии тестировались в фокус-группах. Все это позволило разработчикам создать более простую и удобную в использовании площадку. Обновленный интерфейс интуитивно понятен и позволяет новым пользователям быстро начать работу на площадке, не тратя время на ее изучение. Кроме визуальных и функциональных изменений, были проведены улучшения в части безопасности: обновленная площадка успешно прошла аттестационные испытания на соответствие положениям и требованиям к конфиденциальной информации и персональным данным в области защиты информации, по результатам которых площадке были выданы Аттестаты соответствия требованиям по защите конфиденциальной информации класса 1 Г и персональных данных.

Не останавливаясь на достигнутом, РТС-тендер в рамках обновления платформы в мае запустила в работу «Центр поддержки пользователей». Данный сервис представляет собой тщательно продуманный навигатор по процедуре регистрации и оформления закупок. Эта разработка специалистов компании актуальна как для новичков, так и для профессионалов системы закупок — и позволяет каждому «осваивать» массив информации в соответствии со своей компетенцией, постепенно повышая уровень. Раздел поддержки размещен на сайте электронной площадки и доступен любому пользователю.

Перспективы малого бизнеса

Некрупному бизнесу сегодня уделяется особое внимание: в составе Общественной палаты РФ создана и работает специальная комиссия по развитию малого и среднего предпринимательства, 7 апреля в Кремле прошел Госсовет с участием президента Российской Федерации, посвященный мерам поддержки малого и среднего бизнеса в условиях кризиса, на котором было принято решение максимально облегчить и помочь предпринимателям вести свой бизнес.

Электронная площадка РТС-тендер, сотрудничая с Общественной палатой РФ и Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», вносит свой вклад в качественное улучшение системы госзаказа как с образовательной, так и с функциональной стороны. Изменения площадки и регулярное обновление ее функционала во многом обусловлено мнениями, предоставленными «из первых уст», что позволяет учитывать пожелания представителей МСП и получать их в режиме конструктивного диалога.

Такая поддержка, оказываемая малому и среднему бизнесу со стороны правительства и других участников рынка закупок, дает даже самым небольшим компаниям реальную возможность активно участвовать в сфере государственных и корпоративных закупок, развивая и расширяя тем самым свой бизнес.

Справка о компании

РТС-тендер (www.rts-tender.ru) — одна из ведущих электронных площадок России (действует в соответствии с Федеральным законом от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»).

Решением Министерства экономического развития Российской Федерации и Федеральной антимонопольной службы ООО «РТС-тендер» с 25 января 2010 года является одной из пяти электронных площадок, аккредитованных на осуществление государственных и муниципальных закупок.

- За время работы площадки проведено около 1 млн. торгов общим объемом более 2,6 трлн. рублей; при этом средняя экономия заказчиков составила 12%.
- При помощи площадки РТС-тендер заказчики в 2014 году сэкономили 39,5 млрд. рублей бюджетных средств.
- Свыше 90% процедур на площадке приводят к заключению государственных и муниципальных контрактов.
- Сегодня площадка РТС-тендер уверено занимает второе место на российском рынке госзаказа; в декабре 2014 года ее доля рынка составила 26%.
- Количество поставщиков из расчета на один аукцион составляет 3,5 поданных заявок (за все время деятельности).
- Клиентами компании являются более 320 тыс. организаций.
- Площадка располагает сетью из 5 филиалов и 25 представительств, действующих на территории многочисленных регионов Российской Федерации.

РЕКЛАМА

50 → **ЮРИЙ БОРИСОВ,**
управляющий партнер
IB Group:
— Всегда нужно оставаться оптимистами. Даже если дно станет горизонтом, его не следует отодвигать далее, чем на три месяца — вполне адекватный период планирования в настоящих условиях. В ритейле ожидание нового витка развития в основном связано с 2016 годом, и ранняя теплая весна может стать дополнительным стимулом при принятии положительных решений.

МИХАИЛ ВОЗИЯНОВ,
генеральный директор компании
«ЮИТ Санкт-Петербург»:
— На мой взгляд, нижняя точка переживаемого спада в экономике будет пройдена в течение лета 2015 года. Анализируя различные макроэкономические показатели и тенденции к их изменению, в том числе замедление темпов снижения ряда показателей, вполне можно ожидать, что мы уже осенью выйдем на некое «плато». Российская экономика оказалась достаточно устойчива к внешним вызовам. Поэтому я склонен полагать, с высокой долей уверенности, что следующий год станет годом восстановления и возобновления экономического роста.

ДМИТРИЙ ХОДКЕВИЧ,
управляющий
«ЛСР. Недвижимость — Северо-Запад»:
— Самое сложное — работать в период резкого падения спроса, когда непонятно, как сильно просядет рынок, какие строить планы, на что ориентироваться? Однако сегодня нижняя точка кризиса пройдена. Участники строительного рынка должны были адаптироваться к новой ситуации и уже могут правильно рассчитать свои действия, поскольку рынок стабилизировался. Более того, мы уже чувствуем его оживление.

ГРИГОРИЙ АЛТУХОВ,
коммерческий директор
ФСК «Лидер»:
— По строительной отрасли мы наблюдаем постепенное выправление ситуации, которому во многом способствовало снижение ключевой ставки и запуск программы государственной поддержки ипотеки. Если в январе спад продаж отмечали все игроки рынка (составил он 25–30% по сравнению с прошлым годом), то уже с февраля ситуация начала выправляться. В феврале этому способствовали меры, принимаемые самими застройщиками, которые предлагали собственные скидки на ипотеку, «длинные» рассрочки, собственные программы кредитования покупателей, а в середине марта новой опорой рынка — в первую очередь, конечно, речь идет о жилье массового сегмента — стал запуск программы по господдержке ипотеки.

ОЛЬГА ПОНОМАРЕВА,
вице-президент
ГК Leorsa:
— Я считаю, что кризис будет еще долгим, однако уже без резких взлетов и падений. Сейчас наступила фаза стагнации, после которой экономика еще долго будет находиться в «заторможенном» состоянии, восстановление будет проходить медленно и неравномерно. Предпосылок для резкого улучшения ситуации в ближайшее время я не вижу. → 59

ИНВЕСТИЦИИ В ИЗМЕНИВШИХСЯ РЕАЛИЯХ

В СВЕТЕ ПОСЛЕДНИХ СОБЫТИЙ НА ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ АРЕНЕ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ НАБЛЮДАЕТСЯ СПАД ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ. НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО ВЛАСТИ ДАЛИ УСТАНОВКУ НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ, А ТАКЖЕ РАЗВИТИЕ И РАСШИРЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТОРЫ НЕ СПЕШАТ ВКЛАДЫВАТЬ СВОИ ДЕНЬГИ В БЮДЖЕТ СТРАНЫ, ОБЪЯСНЯЯ ЭТО ВЫСОКИМИ РИСКАМИ. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО НЕОБХОДИМО В КОРОТКИЕ СРОКИ КОМПЕНСИРОВАТЬ ПОТЕРЮ ЗАПАДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ПРИВЛЕКАЯ ФИНАНСИСТОВ ИЗ АЗИИ. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

По оценке заместителя руководителя отдела региональных исследований рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») Анны Столбовой, инвестиции в основной капитал России сокращаются второй год подряд. Так, в 2014 году вложения снизились на 2,7%, в январе — феврале 2015 года уже на 9,5% к соответствующему периоду.

«В краткосрочной перспективе мы увидим еще большее падение объема инвестиций, которое, согласно нашим прогнозам, может составить до 15–20%», — говорит она, уточняя, что сокращению вложений будут способствовать плохая динамика на рынках и низкая доступность финансовых ресурсов. Она напоминает, что сейчас фактически оказались закрыты рынки внешних заимствований, стоимость внутренних кредитов выше текущей доходности компаний, объем собственных средств компаний сжимается под давлением необходимости погашения внешних задолженностей (в условиях, когда нет возможности дешево реструктуризировать долг). В итоге это может привести к тому, что для развития регионов России повысится значимость бюджетных средств, которая и так составляет 19% в общей структуре.

АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

СЕЙЧАС РЫНКИ ВНЕШНИХ ЗАИМСТВОВАНИЙ ОКАЗАЛИСЬ ФАКТИЧЕСКИ ЗАКРЫТЫМИ, СТОИМОСТЬ ВНУТРЕННИХ КРЕДИТОВ ВЫШЕ ТЕКУЩЕЙ ДОХОДНОСТИ КОМПАНИЙ, А ОБЪЕМ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ КОМПАНИЙ СЖИМАЕТСЯ ПОД ДАВЛЕНИЕМ НЕОБХОДИМОСТИ ПОГАШЕНИЯ ВНЕШНИХ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ

ТОЧКИ РОСТА Драйвером для роста инвестиций может стать курс на импортозамещение, но пока что он наблюдаются в очень ограниченном числе отраслей, например, в агропромышленном комплексе. Это, по мнению аналитика компании RoboForex Андрея Гойлова, объясняется тем, что с сектора сельского хозяйства, пожалуй, проще всего начать программу полноценного импортозамещения — в России именно этот сегмент рынка имеет весь цикл производства и почти не зависит от иностранного сырья. Ко всему прочему, на продукцию есть полноценный круглогодичный спрос. По его расчетам, на российский сельскохозяйственный сектор удовлетворяет внутренний спрос на 35–39%, но способен вдвое увеличить производство при условии доступа к недорогим кредитным линиям.

«Для работы с сельским хозяйством и фермерством существует четкая государственная стратегия. Инвесторы приходят и частным образом: в Краснодарском крае год назад были заложены новые фруктовые сады, они принадлежат бизнесу с расчетом на внутренний сбыт. Объем инвестиций в сельское хозяйство в Ростовской области и Краснодарском крае вырос за последние десять месяцев в среднем на 20%», — приводит в пример эксперт.

Наиболее ярко тенденции импортозамещения проявились в пищевой и химической промышленности, где сложившийся резерв свободных мощностей был мобилизован благодаря сокращению импорта при сохранении внутреннего спроса. В первом квартале 2015 года объем химического производства вырос на 6,7%, продуктов питания — на 3,5%, резиновых и пластмассовых изделий — на 2,6%, приводит статистику директор аналитического департамента инвестиционной компании «Регион» Валерий Вайсберг.

Нина Козлова, управляющий партнер аудиторско-консалтинговой группы «Финэкспертиза», считает, что на фоне снижения импорта быстро сумели отыграть сферы производства кожи и изделий из кожи, а также обуви — 169,7% по сравнению с предыдущим годом, на 148,6% вырос сегмент производства одежды, на 135,1% — текстильное и швейное производство.

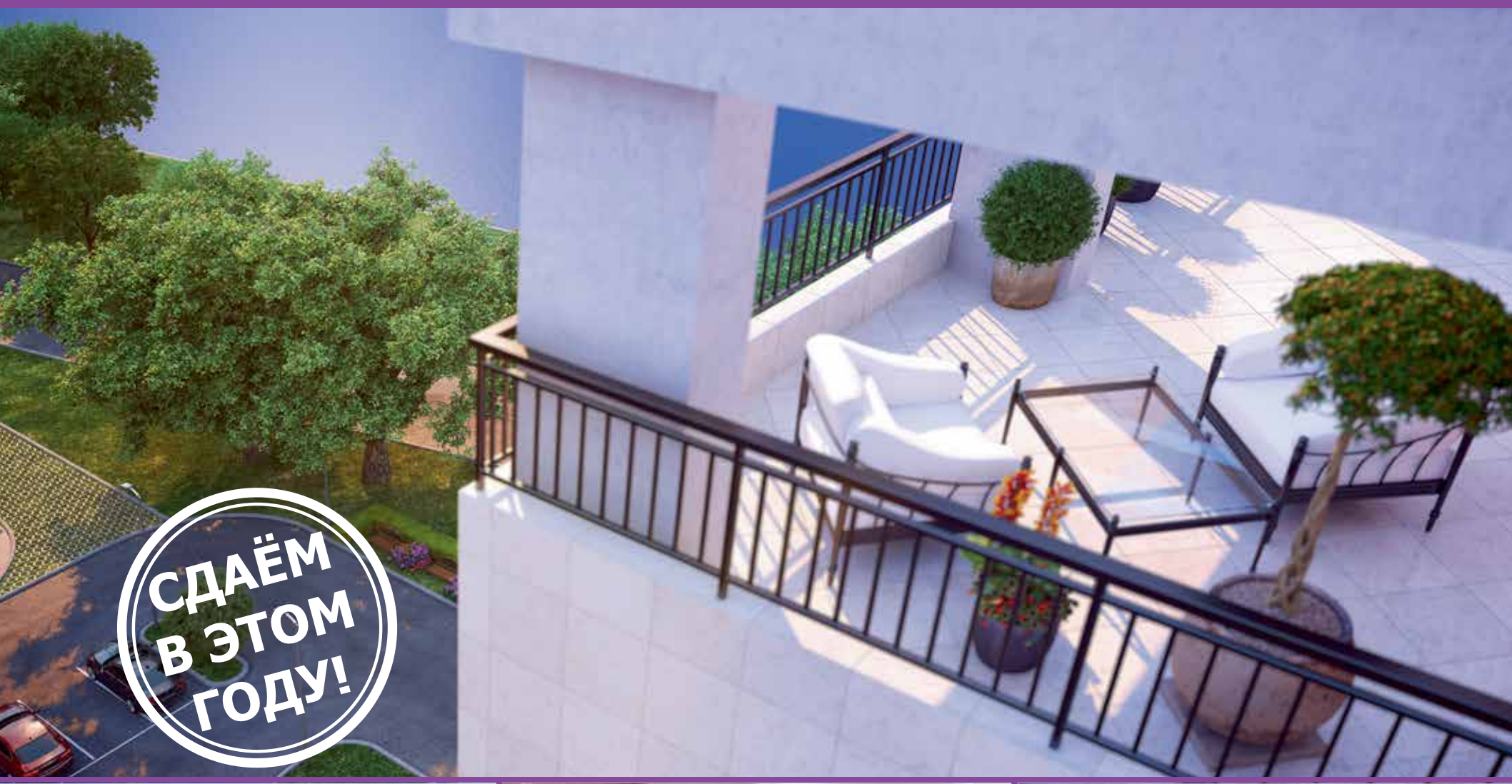
В критически важных отраслях машиностроения процесс импортозамещения еще не запущен. Для этого необходимы дополнительные вложения в основные фонды. Ситуацию обостряет спад потребления, что также затрагивает реальный сектор экономики.

Управляющий директор Prostor Capital Алексей Соловьев, подчеркивает, что четкой позиции государства по поводу поддержки отраслей, которые могут заменить импорт, пока нет. «Есть законы рынка, есть глобализация экономики, которые нельзя взять и обойти только потому, что есть „позиция“ или „распоряжение“. Как это ни парадоксально, но с точки зрения состава действующих на российском рынке инвесторов ничего с наступлением кризиса не поменялось, структура рынка осталась той же. Изменения затронули исключительно количественные показатели: сократился объем вложений западных инвесторов, для которых Россия в силу геополитических рисков всегда была далеко не самым приоритетным объектом. А вот новых игроков из других сфер не прибавилось вовсе — ни внешних, ни внутренних», — отмечает он.

В ближайшее время бизнес будет расплачиваться с существующими долгами, единогласно заявляют эксперты. При огромной роли геополитических рисков, которые предсказать довольно сложно, и резкой девальвации инвесторы не будут вкладывать свои средства в экономику страны. Рост инвестиций может наступить через три-четыре квартала, солидарны экономисты. → 58

life* ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
ПРИМОРСКИЙ

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ С ТЕРРАСАМИ



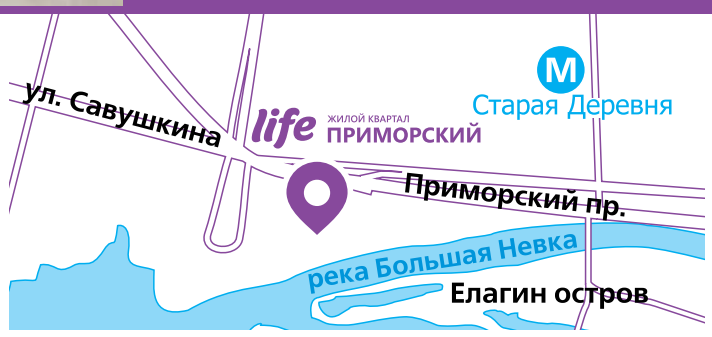
машино-места в паркинге в подарок ***

ПРОЕКТ ФИНАНСИРУЕТ

СБЕРБАНК
Всегда рядом

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР

pioneer **



(812) 702 4222

life-primorskiy.ru

Ипотека, Рассрочка, 214-ФЗ

*Жизнь. **Пионер. ***В подарок при покупке ряда видовых квартир. Застройщик: ООО «АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ «ПИОНЕР». Проектная декларация доступна на сайте: life-primorskiy.ru
В соответствии с ФЗ № 214 Застройщик с целью обеспечения обязательств по заключаемым договорам с участниками долевого строительства осуществляет страхование своей гражданской ответственности, ООО «Страховая компания Факел». Адрес объекта: Приморский пр., 52, литера Д. ОАО «Сбербанк России», Генеральная лицензия ЦБ РФ №1481 от 08.08.2012
Реклама

ТЯЖЕЛЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

СЕКТОР ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ ПЕТЕРБУРГА, ПРЕДСТАВЛЕННЫЙ БОЛЕЕ ЧЕМ ПЯТЬЮ ДЕСЯТКАМИ МОЩНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ТАКЖЕ ПОПАЛ ПОД ДЕЙСТВИЕ СЛОЖНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ. ПО ИТОГАМ 2014 ГОДА В ГОРОДЕ НАБЛЮДАЕТСЯ СНИЖЕНИЕ ИНДЕКСА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА БОЛЕЕ ЧЕМ НА 8%. ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ВАЖЕН РАДИКАЛЬНЫЙ ПЕРЕСМОТР ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ВЛАСТЕЙ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРИТОКА ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ, УВЕРЕНЫ ЭКСПЕРТЫ. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

Промышленность Петербурга в 2014 году продемонстрировала падение. По данным комитета по промышленной политике и инновациям Петербурга, по итогам прошлого года индекс промышленного производства (ИПП) в городе по сравнению с соответствующим периодом 2013 года составил 91,8%. Многие эксперты говорят, что если сравнивать нынешнюю ситуацию с кризисным 2009 годом, когда объемы промышленного производства также просели, то тогда прямое влияние на положение дел оказывал мировой кризис. А сегодня причина одна — внутриэкономические проблемы России.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ ТЕКУЩЕГО ГОДА ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ПЕТЕРБУРГЕ ПО СРАВНЕНИЮ С СООТВЕТСТВУЮЩИМ ПЕРИОДОМ 2014 ГОДА СОСТАВИЛ 92,6%

КРИЗИСНОЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ Тенденция замедления пока подтверждается и данными за январь — март 2015 года. За первый квартал текущего года индекс промышленного производства в Петербурге по сравнению с соответствующим периодом 2014 года составил 92,6%.

Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», отметил, что развитие экономики по кризисному сценарию, снижение спроса на продукцию, значительная инфляция, резкий рост основных валют к рублю привели к тому, что показатели работы машиностроения в 2014 году оказались ниже, чем в 2013 году.

Сергей Серебряков, директор ЗАО «Петербургский тракторный завод» (дочернее предприятие ОАО «Кировский завод»), также прокомментировал, что главным образом на общее падение оказала влияние политика экономического блока российского правительства. Запредельно высокая ключевая ставка Центробанка РФ предполагает фактически заморозку любых инвестиционных процессов, в том числе и в промышленном секторе, считает он.

«Декларируемая борьба с инфляцией выбранным способом на практике приводит к резкому росту издержек промышленных предприятий (обслуживание кредитов, рост цен на сырье и материалы, энергоресурсы). Как следствие — повышение себестоимости продукции на фоне резкого снижения платежеспособного спроса и сворачивания инвестиционных проектов, в том числе со стороны потребителей. Без радикального пересмотра политики монетарных властей, стимулирования притока инвестиций в реальный сектор дальнейшее развитие машиностроительной отрасли, к сожалению, представляется маловероятным», — уверен господин Серебряков.

«На наш взгляд, самое существенное это то, что рынок становится „узким“. Соответственно, обостряется конкуренция. Компании, инвестирующие в развитие, реально отвечающие за качество продукта, оказываются в менее выигрышном положении, чем малые предприятия, готовые конкурировать ценой», — прокомментировал Андрей Мисюль, директор по развитию ГК «Ракурс».

ЛИДЕРЫ ГОРОДСКОЙ ЭКОНОМИКИ

По последним данным, доля Петербурга в общем объеме машиностроительной продукции по России составляет 10,3%.В 2014 году в Петербурге отгружено промышленной продукции на сумму 2,362 трлн рублей (107,5% к 2013 году). Вклад промышленного комплекса в формировании доходной части бюджетов всех уровней по сравнению

56 → **ПОВОРОТ НА ВОСТОК** На сегодняшний день сокращают свое присутствие в России и полностью уходят с рынка зарубежные компании, специализирующиеся на товарах конечного потребления, финансах, и производственные организации с низким уровнем локализации, перечисляет госпожа Столбова из RAEX. В качестве примеров первой группы она приводит компании пищевой промышленности: Danone закрыл три завода, Mead Johnson уходит с российского рынка, Carlsberg Group закрывает завод в Челябинске, покидают Россию и производители одежды — Adidas, New Look, River Island. Примерами второй группы выступают Raiffeisenbank и крупнейший инвестиционный фонд Blackstone Group. Также низкий уровень локализации, дополненный негативными трендами на рынке, привел к уходу General Motors и закрытию завода Volvo.

Под влиянием ситуации во внешней политике происходит усиление тренда по переориентации внешнеэкономической стратегии на развитие отношений со странами Азии, в первую очередь с Китаем. Однако пока что активизации этого процесса препятствуют несколько факторов, рассуждает Алексей Назаров, руководитель группы стратегического и операционного консультирования КПМГ в России и СНГ.

Во-первых, значительное падение рубля, сделавшее импортозамещение привлекательным, постепенно отыгрывается обратно, при этом аналитики говорят, что будущее валютных курсов пока остается неизвестным. В совокупности с продолжающимися сильными курсовыми колебаниями, растущей ценой на нефть это приводит к сомнениям инвесторов и производителей. Вторым фактором является недостаток внутрироссийских финансовых ресурсов для развития новых производств и сложности с привлечением внешних.

По мнению господина Назарова, высок потенциал сотрудничества с Китаем в сфере топливно-энергетического комплекса, транспортной инфраструктуры, сельского хозяйства и финансовых рынков. Отношения России с Японией, которая стоит на третьем месте после США и Китая по объему инвестиций за границей, также развиваются быстрыми темпами. В то же время инвестиции в российскую экономику представляют собой незначительную часть всех зарубежных инвестиций Японии, и на данный момент потенциал их роста не исчерпан.

«В текущей ситуации России необходимо использование таких механизмов, которые позволят стимулировать интерес инвесторов и соблюсти баланс интересов. В число таких механизмов должны входить меры по устранению административных барьеров для иностранных инвесторов, по консультационному сопровождению деятельности инвесторов в России, активное участие системы торговых представительств в поиске инвесторов на зарубежных рынках, а также информационное продвижение территорий опережающего развития на Дальнем Востоке», — резюмирует эксперт.

ГДЕ БРАТЬ ДЕНЬГИ Сегодня российский бизнес оказался практически лишен инвестиционных, то есть некредитных источников финансирования, говорит Демид Голиков, руководитель направления «Стратегическое планирование», консультант ГК «Институт тренинга — АРБ Про».

«В частности, это вложения private equity, венчурные фонды, краудфинансирование, „обычный“ фондовый рынок. Раньше эти источники были хотя бы доступны бизнесу (5–7% от всего внешнего финансирования бизнеса), теперь их обьем стремится к нулю. Между тем глобальный тренд ровно противоположен», — вынужден констатировать он.

Алексей Соловьев из Prostor Capital полагает, что государственные инициативы для стимулирования интереса инвесторов должны быть направлены не наружу, а на поиск новых отечественных источников средств для экономики и инноваций.

«Во-первых, российские пенсионные фонды — им до сих пор закрыт вход на рынок инвестиций, хотя во всем мире это один из самых емких источников длинных денег для национальных фондов. Во-вторых, структуры, которые являются фундаментом инвестиционной экосистемы во всем мире, — фонды фондов. В России есть только один такой фонд — РВК. В-третьих — так называемые хайнеты, богатые люди, которым не хватает ни опыта, ни культуры инвестирования, ни комфортных законодательных условий, чтобы активно включаться в этот процесс. Вот их как раз и нужно стимулировать, в том числе и на законодательном уровне», — делает вывод аналитик. ■

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

с другими секторами экономики города составляет более 38%.

Тяжелое машиностроение, в том числе энергомашиностроение, является основой промышленного сектора города на Неве, его движущей силой. В Петербурге сконцентрированы предприятия, выпускающие сложную высокотехнологичную продукцию, например, гидравлические турбины, карьерные гусеничные экскаваторы с ковшом, портальные краны, передвижные компрессоры, чугунные тюбинги, поэтажные эскалаторы.

Среди крупных предприятий стоит отметить гигантов машиностроения — ОАО «Кировский завод», Ленинградский металлический завод, завод «Электросила», Завод турбинных лопаток (последние три предприятия входят в ОАО «Силовые машины»), НПО ЦКТИ им. Ползунова, входящее в ОАО «Группа Е4», ОАО «Ижорские заводы» (входит в компанию ОМЗ), Ленинградский электромашиностроительный завод, Невский завод.

Судостроительная промышленность объединяет около 30 предприятий, таких как ГП «Адмиралтейские верфи», ОАО «Балтийский завод», ОАО «Северная верфь», ГП «Средненевский судостроительный завод», ОАО «Судостроительная фирма „Алмаз“».

«Крупных предприятий тяжелой промышленности в нашем городе не так много — они были и остаются ключевыми для города. За год замедлился темп развития, сокращаются инвестиционные программы компаний, к сожалению, в нестабильной экономической ситуации остаются малодоступными кредитные ресурсы, хотя именно их доступность могла бы стать новым стимулом к развитию», — прокомментировала Екатерина Сажина, директор по коммуникациям ГК «Ракурс».

Дмитрий Баранов отметил, что в Петербурге и Ленобласти высокий уровень развития машиностроения, потому что это направление в городе развивается более ста лет.

Сложилась уникальная научная и образовательная база, которая обеспечивает машиностроение кадрами, научными разработками и передовыми технологиями.

Эксперт назвал несколько тенденций, которые в настоящее время сложились в секторе тяжелой промышленности: многолетняя работа по привлечению иностранных инвесторов в регион, которым интересен город с его промышленным потенциалом, перемещение части производств из исторической части города на его окраины или пригороды. Также продолжается автоматизация многих производств, что позволяет увеличить производительность, сократить расходы, а в целом повышает эффективность работы машиностроителей, что это важно в условиях растущей конкуренции, пояснил Дмитрий Баранов.

В комитете по промышленной политике и инновациям Петербурга прокомментировали, что, несмотря на снижение показателей в целом по городской промышленности, по ряду видов деятельности сохраняется рост объемов производства, например, в производстве машин и оборудования (ИПП — 110,6%) и прочих неметаллических минеральных продуктов (ИПП — 109,5%). В секторе тяжелой промышленности в два раза увеличился объем производства тракторов для сельского и лесного хозяйства, в 1,6 раза — эскалаторов и частей и принадлежностей для автотранспортных средств и двигателей.

ЗАО «Петербургский тракторный завод» (дочернее общество ОАО «Кировский завод») подтвердило, что по сравнению с 2013 годом в 2014 году предприятие почти вдвое увеличило выпуск тракторной техники «Кировец» сельскохозяйственного и промышленного назначения.

В ОАО «Силовые машины» рассказали, что объем выпуска товарной продукции предприятия в 2014 году в стоимостном выражении сохранился на уровне производства 2013 года и составил 31,531 млрд рублей, при этом в натуральном выражении компания изготовила турбинное оборудование суммарной мощностью 2,5 ГВт и генераторное оборудование суммарной мощностью 4,7 ГВт.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА В 2014 году Смольный утвердил программу «Развитие промышленности, инновационной деятельности и агропромышленного комплекса в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 годы. В рамках этой программы в течение ближайших шести лет Смольный выделит 10,8 млрд рублей для модернизации производств. Кроме этого, еще 855 млн рублей поступят из бюджета города для предприятий, которые занимаются внедрением инноваций. В Смольном считают, что обновление предприятий сделает их привлекательными для инвесторов. По мнению Сергея Серебрякова, данная государственная программа является достаточно эффективной формой региональной поддержки промышленности города. «Наше предприятие традиционно принимает участие в ее реализации. Кроме того, формирование госзаказа Петербурга будет способствовать росту загрузки городских машиностроительных предприятий», — прокомментировал он.

По данным правительства Петербурга, Промышленный совет города прорабатывает вопрос создания специализированного гарантийного фонда для кредитования предприятий. Предполагается, что в результате реализации программы к 2020 году доля промпроизводства в валовом региональном продукте составит 27%, доля продукции Петербурга в общем объеме промышленной продукции России — 6%, рост выручки от одного занятого в промышленности города возрастет в 1,8 раза по сравнению с 2014 годом.

В то же время губернатор города Георгий Полтавченко неоднократно отмечал, что город может не рассчитывать на появление масштабных инвестиционных проектов в сфере промышленности и должен делать упор на развитие наукоемких производств с высокой добавочной стоимостью и на развитие экономики знаний.

КУРС НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ Участники рынка тяжелого машиностроения отмечают, что сегодня назрела необходимость импортозамещения в отношении современных систем с числовым программным управлением и потребность промышленности в квалифицированных инженерных кадрах, способных конструировать, производить и применять высокотехнологичное оборудование.

По мнению Сергея Серебрякова, нехватка квалифицированного персонала по-прежнему является серьезным ограничением в реализации планов предприятия по увеличению выпуска серийной и перспективной продукции.

В ОАО «Силовые машины» рассказали, что наиболее востребованные позиции компания закрывает за счет внутреннего совместительства, освоения смежных профессий, повышения квалификации:«Подготовка специалистов в области машиностроения — процесс дорогой и трудоемкий. Решить данный вопрос можно только совместно с учебными заведениями. Например, наше предприятие учащимся обеспечивает возможность прохождения практики на реальном производстве, выплачивает стипендии. Дополнительным ресурсом является наличие у „Силовых машин“ лицензии на образовательную деятельность, позволяющей самостоятельно проводить обучение либо переобучение более чем по 100 рабочим профессиям».

Дмитрий Баранов уверен, что в Петербурге и Ленинградской области еще есть ресурсы для развития промышленности — и земля, и кадры, и потребители, и финансы, и транспорт. «Все это расположено весьма компактно, что облегчает задачу инвесторов. Наконец, местные власти поддерживают развитие промышленности, что также является весомым аргументом в пользу сохранения действующих производств и появления новых, — комментирует ситуацию Дмитрий Баранов. — Конечно же, будет способствовать развитию машиностроения и поставленная задача по импортозамещению, тем более что в городе есть целый ряд уникальных производств, где эта задача может быть выполнена достаточно оперативно».

Сергей Серебряков считает, что многое будет зависеть от инвестиционного климата и общеэкономических условий. По его словам, реализация любого импортозамещающего проекта — не год, и даже не пять. Это долгосрочная инвестиционно емкая программа. Ее успешность невозможна без системной государственной поддержки, причем на всех уровнях, заключил он. ■

56 → **СТАНИСЛАВ НОВИКОВ,**
заместитель председателя правления финансовой группы БКС:
— Все зависит от того, что считать кризисом. Если говорить об экономике и статданных, то дно кризиса, скорее всего, еще впереди: сокращение промышленного производства, объемов розничной торговли и сферы услуг продолжится во втором квартале и, возможно, в начале третьего. Я ожидаю, что лишь в конце третьего квартала или в четвертом квартале мы можем увидеть замедление темпов падения, а выход экономики в зону роста, скорее всего, произойдет не ранее первого квартала 2016 года. Так что динамика экономической активности пока все еще будет разочаровывать. Однако с точки зрения ожиданий вполне вероятно, что дно мы уже прошли. В особенности, если не поступит негативных новостей с рынков сырья или из сферы геополитики.

ОЛЕГ СУМБАЕВ,
генеральный директор группы Solo:
— Ситуация на рынке стала более определенной. Многие прогнозы и ожидания сбылись. В первую очередь это касается цены на капитал. Остался позади период с кредитованием на шоковой отметке в 27–30%, которое любой проект делает нерентабельным. Уровень доступного кредитования вернулся к 18%, но он по-прежнему далек от тех 11%, которые были в прошлом году. Бизнес приспосабливается к сложившимся условиям. Естественно, спрос упал. Возможно, в перспективе сократится и предложение. Но цены на жилую недвижимость не спешат падать, компании не уходят с рынка, не отменяют полностью свои проекты. Бизнес ориентируется на плавные решения. Если не последует радикальных изменений в политической ситуации, экономика продолжит приспосабливаться к новым условиям.

ДМИТРИЙ КОТРОВСКИЙ,
партнер девелоперской компании «Химки Групп»:
— Относительно такого важнейшего реального сектора экономики, как рынок недвижимости, нельзя однозначно ответить на вопрос о преодолении дна. Аналогично можно спрашивать о том, насколько урожайным будет год, у фермера, работающего в зоне рискованного земледелия. На первичном рынке ценовое дно пройдено, период общерыночного массового демпинга остался позади.

АНДРЕЙ АМОСОВ,
глава офиса компании JLL в Санкт-Петербурге:
— С точки зрения нашего бизнеса первый квартал показал некоторые позитивные движения, но данного временного этапа явно недостаточно, чтобы делать полноценные выводы. Мы лишь заметили, как оживилось направление стрит-ритейла — направление, традиционно реагирующее на малейшие признаки стабилизации быстрее других. Следующая точка отсчета — конец лета и возобновление деловой активности, с этим этапом у всех связаны большие ожидания, так как именно в этот период заканчивают свое действие как санкции, введенные Западом в отношении России, так и контрсанкции, введенные Россией. Дальнейшее развитие событий будет серьезно зависеть от того, будут ли эти санкции продлены, и если да, то в каких выражениях это будет сделано. Шанс «вырулить» есть всегда, другой вопрос, насколько глобальными будут изменения, насколько серьезно изменится структура экономики, потребности в каких отраслях не будет, а какие, наоборот, будут востребованы в большей мере.

ГЕОРГИЙ РЫКОВ,
генеральный директор «Бестъ. Коммерческая недвижимость»:
— Бизнес-сообщество очень дифференцировано, и поэтому настроения у всех разные. Если говорить о сфере недвижимости, то, на мой взгляд, дно мы уже прошли в конце 2014 года. Обостренная политическая ситуация, разгар санкций и панические настроения от непонимания, что делать дальше. В тот момент большая часть девелоперов и консультантов предпочли занять выжидательную позицию и воздержаться от планов и прогнозов, так как ситуация менялась практически каждый день. Сегодня мы адаптировались к санкциям, политическая ситуация более стабильна. Просто в новых реалиях мы продолжаем делать свое дело. Я, как и прежде, придерживаюсь точки зрения, что если правительство нам не мешает, то уже помогает. → 82

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«В ФИНЛЯНДИИ ПРОЩЕ ПОСТРОИТЬ ЗАВОД, НО ГОРАЗДО СЛОЖНЕЕ ПРОЙТИ ПРОЦЕДУРЫ СЕРТИФИКАЦИИ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО МБ НПК «ЦИТОМЕД» АЛЕКСАНДР ХРОМОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЕЛЕНЕ БОЛЬШАКОВОЙ О ТОМ, ЗАЧЕМ КОМПАНИИ ПРОИЗВОДСТВО В ЕВРОПЕ И КАК БУДУЩЕЕ РОССИЙСКОЙ ФАРМЫ ЗАВИСИТ ОТ ОРИГИНАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.

BUSINESS GUIDE: Начнем с оценки результатов 2014 года и первых нескольких месяцев этого года. Как они отразись на бизнесе компании?

АЛЕКСАНДР ХРОМОВ: Курс валют, который всех, мягко говоря, удивил в ноябре-декабре, не позволил нам вовремя сделать прогноз на 2015 год. И мы приняли решение приостановить отгрузку и работать только по предоплате. В фармацевтике очень большие отсрочки платежей по всей цепочке — дистрибуторы берут на реализацию 60, 90, 120 дней. Сейчас многие компании не очень устойчивы, задержка оплаты не редкость. Плюс противовирусные препараты — это сезонные лекарства, по ним отгрузки в течение года неравномерны. Но в итоге наши партнеры достаточно быстро сориентировались, приняли новые «правила игры», и ситуация выровнялась. Плюс на детский сироп «Цитовир» пошел активный спрос. Все это сгладило финансовые показатели. В целом по отношению к 2013 году в 2014-м продажи упали процентов на 10, но в 2015-м они опять вырастут на те же 10–15%. Думаю, и в натуральном, и в рублевом выражении 2015 год будет пиковым. Но, конечно, итоговый результат зависит от осенних поставок.

BG: Вы участвуете в государственных тендерах?

А. Х.: Нет, нас госзаказ не касается. Мы работаем через дистрибуторов, аптечные сети, цепочка «препарат-врач-аптека-пациент». Рекламы у нас практически нет. Доказательная медицина, так это называется, и к этому надо стремиться.

BG: Как вы оцениваете состояние рынка в целом?

А. Х.: С точки зрения фармы российский рынок потеряет дорогостоящие и высокоэффективные лекарственные препараты. В сегменте дженериков будет некоторый подъем в натуральном и в стоимостном выражении. Однако такую ситуацию никак нельзя назвать импортозамещением. Бюджету не хватает денег для обеспечения населения, поэтому госпитальный сектор переходит на более ранние и, соответственно, дешевые лекарства. Это большая проблема.

BG: А если говорить о рынках за пределами России?

А. Х.: Очень перспективный рынок сейчас среднеазиатский: Казахстан, Узбекистан. Все, что мы делаем, регистрирует Армения. В Казахстане рынок по итогам прошлого года был около 40 млн рублей, сейчас достигнет 100, а через два-три года — миллионов 200 в рублях. Мы ищем пути выхода в Иран. Думаю, товарооборот с ними сейчас активизируется.

BG: Недавно вы запустили завод в Финляндии. На ваш взгляд, европейский рынок более перспективный?

А. Х.: В Финляндии было намного проще построиться. То, что у нас называется концепцией особых экономических зон, на всей территории Европы уже присутствует де-факто: инфраструктура, подключение в течение двух месяцев. Если говорить о преференциях, то по итогу реализации проекта возврат инвестиций составляет до 35%. По нашему заводу в Финляндии он составил 16%. Этот проект мы начали одновременно с заходом на площадку «Новоорловская» в петербургской ОЭЗ, где на сегодняшний день у нас до сих пор остаются вопросы с подключением коммуникаций. В Финляндии же мы построили завод за полтора года, еще год потратили на валидацию производства и приведение его в соответствие с европейскими стандартами GMP.

Мы зашли в Европу для того, чтобы научиться работать по европейским нормативам. Концепция европейского GMP сильно отличается от той процедуры, которую сейчас пытается внедрить российское правительство. Правила очень сложные, скрупулезные, за последние два года мы смогли актуализировать производство только одной лекарственной формы — капсулы «Цитовир-3». Сейчас лекарство уже вышло на российский рынок и продается.

BG: Вы собираетесь с этим препаратом выходить на европейский рынок?

А. Х.: С теми препаратами, которые выпускаются сейчас, нет. В Финляндии проще построить завод, но гораздо сложнее пройти процедуры сертификации производства и регистрации препаратов. Сам выпуск дороже, чем в России, примерно в два-три раза, но признание в Европе открывает перед нашими препаратами весь мир. И мы учимся работать по их стандартам, чтобы в дальнейшем иметь возможность перенести накопленный опыт на наше российское производство в ОЭЗ «Новоорловская». Параллельно мы запускаем процесс по ряду новых разработок — в Голландии, Штатах, Бельгии уже проводятся доклинические исследования.

Сейчас у нас есть одиннадцать патентов и четыре свежих патентованных препарата, которые выйдут на российский рынок в течение года-двух. Два из них, на мой взгляд, очень перспективны. Нозология препарата под рабочим названием «Простатилен АЦ» — репродукция и иммунные заболевания, которые связаны с тем, что сперматозоиды становятся неэффективными. Это проблема не имеет решения в мировой практике, кроме достаточно жестких мер — гормональных либо инвазивных методов лечения.

BG: Почему вы концентрируетесь на препаратах пептидной фармакологии?

А. Х.: Мы изначально контактировали с клиницистами, с иммунологами, которые занимались конкретными нозологиями. Может быть, ключ к такому прорывному успеху в том, что мы стояли на самой последней фазе цепочки. С точки зрения практики пептиды дают реальный результат. Это эффективно и, как показывает долговременная практика, безопасно.

BG: Летом вы открываете первую очередь завода в «Новоорловской». В проекте существенно увеличены исследовательские мощности. Какое место он займет в бизнесе компании?

А. Х.: В ОЭЗ мы делаем масштабный экспериментальный завод, где будем разрабатывать новые лекарства и прорабатывать технологию выпуска до уровня контрактного производства. Мы отработаем здесь все процедуры и регламенты, чтобы потом эту технологию можно было применить на любом современном производстве.

Здесь ставится линия из 23 реакторов швейцарских компаний «Бюхи АГ» и «Бюхи Флавиль» для синтеза фармацевтических субстанций, которая позволяет воспроизвести практически любые пептидные цепочки. Даже для Европы оборудование уникально, а тем более для России. Мы сможем производить активные субстанции как для существующих пептидных лекарств, так и для перспективных. Кроме того, мы традиционно занимаемся переработкой биологического сырья, прежде всего желез внутренней секреции крупного рогатого скота. И эти технологии также заложены во вторую очередь проекта.

Задача — сделать производство в ОЭЗ валидированным по стандартам GMP Европы, а не по тем нормативам, которые представляет российская сторона. Если мы сумеем на основе наших же разработок производить активные фармакологические субстанции на территории России, квалифицированные по европейским стандартам, то сможем и экспортировать их по всему миру, несмотря на необъяснимое сопротивление Минмедпрома.

В тоннаже для России мы можем покрыть субстанциями весь рынок класса препаратов цитомединов (полипептиды), таких как «Простатилен», «Витапрост», «Кортексин», «Ретиналамин», «Эпиталамин». А также производить синтетические субстанции для своих препаратов «Тимоген», «Цитовир-3», «Регастим», «Вирусол», «Апокевит» и других. А это более $150 млн.

BG: Какую долю выручки вы инвестируете в R&D?

А. Х.: Процентов 10–15 на всех доклинических, клинических, инвитровых и предварительных исследованиях. Это касается только исследований в прикладном научно-академическом смысле, не включая затраты на содержание собственного штата ученых-разработчиков или создание научно-исследовательского центра в «Новоорловской» с четырьмя новыми лабораториями.

Но мы считаем эти затраты оправданными. В мире ежедневно около 300 тыс. препаратов находится на разной стадии заявки. А на рынок выходит всего 25–30 наименований в год. Неамортизированный интеллект стоит дорого, но он предельно эффективен. Если ты прошел многолетний путь по выводу «оригинала» на рынок, когда препарат выходит в аптечные сети, маржа достаточно высока. К примеру, в США она достигает 800–1200 процентов. И если отработана технология, то неважно, где его производить, главным становится рынок сбыта. «Цитомед» выпускает только оригинальные препараты.

BG: Каковы планы компании на ближайшие несколько лет?

А. Х.: В «Цитомеде» 70 человек и очень высокая эффективность труда, все возможное мы вкладываем в развитие. Сейчас оборот составляет около 1 млрд рублей. С открытием нового производства штат в России вырастет до 100 человек, однако, учитывая площадку в Финляндии и достаточно тоннажное производство субстанций в «Новоорловской», в перспективе трех лет мы увеличим оборот в два раза. ■

ПЕРВАЯ ЛИНИЯ · MEDICAL & WELLNESS RESORT ·

АПАРТАМЕНТЫ НА БЕРЕГУ ФИНСКОГО ЗАЛИВА РЯДОМ С КОМАРОВО*

от **10,89** млн руб.

ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СДАЕМ В ЭТОМ ГОДУ!

Ипотека, Рассрочка, 214-ФЗ

pioneer**

(812) 702 4222
komarovo1.ru

ВТБ24
ЗАО «ВТБ 24», генеральная лицензия Банка России № 1623 от 15.10.2012 г.

Проект реализуется в альянсе с LifeEnergy Centre***

Застройщик: ООО «АНТАРЕС-Стройинвест». *Многофункциональный медицинский и оздоровительный центр. **Пионер. ***Центр здоровой жизни. Проектная декларация доступна на сайте: komarovo1.ru. В соответствии с ФЗ № 214 Застройщик с целью обеспечения обязательств по заключаемым договорам с участниками долевого строительства осуществляет страхование своей гражданской ответственности. Ипотеку, рассрочку предоставляет ЗАО «ВТБ 24». Необходима консультация специалистов. Реклама

ВРЕМЯ БРАТЬ ЗЕМЛЮ В ОБОРОТ

И ПЕТЕРБУРГСКИЙ, И МОСКОВСКИЙ РЫНКИ ЗЕМЛИ НАХОДЯТСЯ В СОСТОЯНИИ «ЗОЛОТОЙ СЕРЕДИНЫ»: КРИЗИСНЫЕ ЯВЛЕНИЯ СНИЗИЛИ ЦЕНУ В ВАЛЮТЕ, А ПРОДАВЦЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКИ ГОТОВЫ К РЕАЛИЗАЦИИ АКТИВОВ, УТВЕРЖДАЮТ СПЕЦИАЛИСТЫ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК С ЗЕМЛЕЙ В ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ НА КРАЙНЕ НИЗКОМ УРОВНЕ. АГАТА МАРИНИНА

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

УЧИТЫВАЯ ТЕКУЩУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В СТРАНЕ, ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЕДУТ СДЕРЖАННУЮ ПОЛИТИКУ КАК В ЧАСТИ ВЫВОДА НОВЫХ ОБЪЕКТОВ В ПРОДАЖУ, ТАК И В ЧАСТИ ПОПОЛНЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО БАНКА

Количество сделок купли-продажи, которые совершаются с землей в Петербурге, определить сложно ввиду того, что их существенная доля происходит «из рук в руки», кулуарно, не выходя на публичный рынок. По оценке директора по строительству Mirland Development Льва Марголина, речь может идти о 60–70%.

Генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер говорит, что на вторичном рынке, при покупке от частных правообладателей, подавляющее большинство сделок является непубличными. «О них становится известно рынку после того, как они произошли», — констатирует он. Определенный объем земли находится в частных руках и придерживается до лучших времен.

«Точные цифры сложно назвать, в любом случае, это сотни гектаров», — уверен генеральный директор группы «Унисто Петросталь» Арсений Васильев. По оценке исполнительного директора центра оценки компании «Петербургская недвижимость» Михаила Подашова, до 20% от всех земельных участков, находящихся в частной собственности, придерживается в ожидании наиболее интересных цен.

Одни эксперты утверждают, что по аналогии с ажиотажным спросом на жилье со стороны населения был и рост интереса к покупке земельных участков со стороны компаний. «Многие считают, что сегодня неплохое время для покупки земельных участков, поскольку рынок по-прежнему работает еще в рублях, а рубль значительно ослабел по отношению к доллару. В итоге можно заключить хорошую сделку. К тому же богатый земельный банк еще никогда не вредил успеху застройщика. Если средства позволяют, то сегодня хорошее время покупать участки», — считает Лев Марголин. Вместе с тем количество сделок снизилось из-за несовпадения ценовых ожиданий продавцов и покупателей. «Скорее так и есть. Спрос и предложение есть, но из-за разницы в ценовых ожиданиях количество сделок с землей в Петербурге в последние месяцы находится на крайне низком уровне», — уверен Марк Лернер.

Михаил Подашов также отмечает эту тенденцию. «Учитывая текущую экономическую ситуацию в стране, девелоперы ведут сдержанную политику как в части вывода новых объектов в продажу, так и в части пополнения земельного банка. Большинство заняло позицию выжидания в надежде, что собственники участков начнут предлагать более выгодные условия сделок», — говорит он. По словам Арсения Васильева, застройщикам все чаще приходится искать какие-то новые формы сотрудничества, связанные и с рассрочкой, и с долей участия в реализуемом проекте. В Москве девелоперы также стремятся найти варианты. Так, по словам управляющего партнера Rusland SP Ильи Шуравина, если проект стоит дороже 1 млрд рублей, то все, что свыше, инвестор предлагает компенсировать метрами в будущем проекте. «Единичные инвесторы с бюджетом до 3–5 млрд рублей деньгами ищут действительно уникальные предложения, и это скорее исключение из правил», — говорит он.

ТОТ САМЫЙ МОМЕНТ Управляющий партнер «Rusland SP Северо-Запад» Альбина Ямалетдинова утверждает, что сейчас рынок земли как в Санкт-Петербурге, так и в Москве находится в состоянии «золотой середины»: кризисные явления снизили цену земли в валюте, а психологическое состояние продавцов при этом таково, что они готовы реализовывать свои активы. «Так было и в прошлый кризис», — констатирует она. По ее словам, девелоперы, у которых есть деньги, проявляют явный интерес к участкам. «В декабре — январе было затишье. В связи с валютными колебаниями и неопределенностью в экономической ситуации многие инвесторы приостановили свою деятельность и пересмотрели критерии поиска площадок. Так, большинство „жилищников“ требуют наделы, по которым продавец либо предоставляет гигантскую рассрочку, либо часть стоимости сделки готов получить метрами в построенном объекте», — рассказывает Альбина Ямалетдинова.

Любая стабилизация макроэкономических показателей позволит более ответственно строить инвестиционные планы и продавцам, и покупателям и может поддержать замороженный рынок. «Все чаще появляются предложения о переуступке проектов. Это новый формат для нашего рынка. Предложения поступают наиболее крупным игрокам, которые устойчивы вне зависимости от кризиса. „Унисто Петросталь“ рассматривает такие варианты и, возможно, до конца этого года мы выберем проект по переуступке и выйдем с ним на рынок», — сообщил Арсений Васильев.

По прогнозам аналитиков, такое «золотое равновесие» продлится недолго, ведь продавцы тоже реагируют на улучшения в экономике и начинают повышать цены.

КУПИТЬ С РУК Подавляющее большинство земли, пригодной для застройки, сосредоточено в руках частных собственников. Городские торги хотя и проводятся, но доля сделок по ним в общем объеме незначительна. По словам Марка Лернера, с частниками договариваться удобнее. «Город выставляет жесткие условия сделки, с которыми ты либо соглашаешься, либо не участвуешь в торгах», — констатирует он. Вместе с тем петербургский рынок профессиональных ленд-девелоперов, которые приобретают актив с высокими градостроительными рисками и «очищают» его, проводя все необходимые предусмотренные законодательством процедуры с целью дальнейшей продажи проекта стороннему девелоперу, достаточно узкий.

«К подобным компаниям можно отнести Jensen, „Теллус Групп“, „Евроинвест“ и „Нордэст“, а также ряд других компаний. Чаще всего все необходимые согласования собственники площадок с недействующими производствами проводят сами», — констатирует Альбина Ямалетдинова.

В Петербурге на рынок земли существенное влияние оказывают жесткие градостроительные ограничения. В связи с этим участков, пригодных для строительства многоэтажных жилых домов, по словам Альбины Ямалетдиновой, крайне ограниченное количество. Тех, кто решится приобрести площадку в некорректной зоне, ожидает длительный и непредсказуемый процесс смены вида разрешенного использования. К слову, в Москве происходит «ручное» управление данным процессом, которое увеличивает не только объем рынка «пригодных» участков для многоэтажной жилой и коммерческой застройки, но и его динамичность. «В Москве в структуре предложения преобладают площадки недействующих предприятий достаточно большой площади. Территории с подобными характеристиками в Петербурге не пользуются спросом в связи с неопределенностью возможности перевода конкретной площадки под жилье», — отмечает Альбина Ямалетдинова.

По словам Льва Марголина, сейчас на петербургском рынке присутствуют предложения и по большим кускам земли, которые могут быть пригодны для комплексного освоения территорий, а также «точечные» наделы. «По количеству участков — больше под точечную застройку, по возможному строительству квадратных метров жилья — под КОТ», — добавляет Марк Лернер.

LOCATION, LOCATION, LOCATION Наиболее активными покупателями на рынке земли в Петербурге являются девелоперы жилья и сетевые гипермаркеты. «Критерии, по которым участки признаются жилищным девелопером привлекательными, разные в зависимости от стратегии конкретной компании. Для нас обязательным является обеспечение требуемой рентабельности инвестиций и приемлемый для компании уровень риска», — говорит руководитель проекта «Монарх-Девелопмент» в Санкт-Петербурге Владимир Заболотский.

Лев Марголин напоминает об известной формуле успешного участка: «Location, location, location». «Безусловно, участки, обеспеченные транспортной доступностью, расположенные около станций метро, являются интересными и востребованными. Все остальное тоже важно, но это можно решить уже в процессе девелопмента: инженерное обеспечение участка, наличие объектов соцкультбыта, торговли. Очень важна возможность получить участок в собственность, а не в аренду. В этом случае девелопер может более гибко подходить к процессу строительства — например, разбивать строительство на очереди, выводить корпуса в продажу в соответствии с конъюнктурой рынка», — говорит Лев Марголин. ■

РЫНКУ ГОТОВОГО БИЗНЕСА ПРОРОЧАТ РОСТ

РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ АКТИВНО РАЗВИВАЕТСЯ ДАЖЕ В КРИЗИС. БОЛЕЕ ТОГО, СЛОЖНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ НЕМНОГО ПОДСТЕГНУЛИ ЕГО РАЗВИТИЕ. ПОКУПАТЕЛИ ХОТЯТ СОХРАНИТЬ ДЕНЬГИ, ПРОДАВЦЫ — ВЫГОДНО РЕАЛИЗОВАТЬ АКТИВЫ. АГАТА МАРИНИНА

Ежегодно в Петербурге совершается около 2 тыс. сделок купли-продажи готового бизнеса. Сделки стоимостью от миллиона рублей являются самыми распространенными на рынке, хотя есть предложение по существенно более низкой стоимости — от 30 тыс. рублей. В основном покупаются и продаются предприятия в стоимостном диапазоне 1–3,5 млн рублей. На цену большое влияние оказывает размер существующего дохода и дальнейшие перспективы для развития.

«Сделок по серьезным активам почти нет», — констатирует директор отдела продаж компании «Бизнес на продажу» Юрий Якимов. По словам генерального директора компании «Скания Инвест» Дмитрия Мякоты, в этом году увеличилась цена предложения готового бизнеса. «Рост связан отчасти с инфляцией и инфляционными ожиданиями, в некоторых случаях — с увеличением стоимости недвижимости, ростом курса доллара и, как следствие, с увеличением стоимости оборудования или товарных запасов», — поясняет он.

ПЕТР КАСОЛИН

СДЕЛКИ СТОИМОСТЬЮ ОТ МИЛЛИОНА РУБЛЕЙ ЯВЛЯЮТСЯ САМЫМИ РАСПРОСТРАНЕННЫМИ НА РЫНКЕ, ХОТЯ ЕСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПО СУЩЕСТВЕННО БОЛЕЕ НИЗКОЙ СТОИМОСТИ — ОТ 30 ТЫС. РУБЛЕЙ

КОМУ КРИЗИС НА РУКУ Лидером рынка готового бизнеса остается Москва. В столице ежегодно проводится более 4,5 тыс. сделок в год. В Санкт-Петербурге существенно меньше — 1,8 тыс. ежегодно, однако город занимает почетное второе место. Такие данные содержатся в исследовании компании «Альтера Инвест». По результатам опроса, проведенного бизнес-брокером, в настоящее время в России более 56% предпринимателей готовы рассматривать инструменты купли-продажи бизнеса. «По итогам 2014 года прогнозировалось увеличение числа сделок на 10–20%, однако его не произошло из-за общеэкономической ситуации. Но рынок активизировался, и к 2016 году ожидаемый рост в 15–20% будет достигнут», — полагает генеральный директор бизнес-брокерской компании «Альтера Инвест» Максим Новицкий. Юрий Якимов указывает на то, что рынок падает. «Спрос сократился, хотя хороших предложений достаточно», — сетует он.

«Если сравнивать с 2014 годом, то общий тренд — это и естественный рост, и рост, продиктованный стремлением выйти из валютных активов, в том числе выгодно вложить и сберечь получаемую при этом спекулятивную разницу между курсами — после скачка, — отмечает Дмитрий Мякота. — Можно сказать, что отрасль даже выиграла от кризиса — комиссия брокерских компаний, как правило, привязана именно к стоимости продаваемого бизнеса. В сложной экономической ситуации все больше людей задумываются о том, как сохранить средства. И покупка готового бизнеса — хорошая инвестиция». Он указывает на интересную тенденцию, сравнивая петербургский и московский рынки. Так, по его словам, когда в Москве растет спрос на готовый бизнес, то в Петербурге увеличивается предложение, и наоборот. «Наверное, это почти то же самое, как и спор про бордюры и поребрики», — шутит он.

Заместитель генерального директора компании «Банк готового бизнеса» Игорь Внуков говорит, что в последний месяц количество запросов существенно возросло. В приоритете у покупателей — реальный сектор экономики. «По итогам прошлого года значительный рост спроса был зафиксирован в целом ряде российских городов. Так, в Москве он вырос на 64%, а в Тольятти — на 58%. На третьем месте по этому показателю Екатеринбург с 53%. Четвертое место заняла Тюмень — 48%. Санкт-Петербург на пятой строчке. Спрос на готовый бизнес в Северной столице увеличился за прошедший год на 45%», — добавляет Максим Новицкий.

АПК В МОДЕ По оценке аналитиков, более 43% сделок купли-продажи бизнеса в прошлом году были совершены по объектам торговли. По словам Юрия Якимова, покупатели по-прежнему предпочитают предприятия общественного питания, малые производства. Такая ситуация типична для рынка, ведь предложение насыщено организациями потребительского сектора: ритейл различного формата и уровня, заведения питания, сфера обслуживания и услуг. Такая ситуация будет наблюдаться еще долго, убежден Дмитрий Мякота. В том числе это связано с высокой ликвидностью такого бизнеса как товара, его относительно невысокой стоимостью и быстрой окупаемостью.

Вместе с тем на 60% упал спрос на точки продажи импортных товаров. Максим Новицкий объясняет это нестабильностью курса рубля, страхом больших курсовых разниц и резкого роста стоимости товара. Спрос на бизнес автомобильной тематики, вне официальных дилеров, вырос, особенно интересуют покупателей автобизнесы экономкласса. Одновременно с этим брокеры компании «Альтера Инвест» рассказывают, что есть запросы от крупных игроков — официальных дилеров, которые хотят выйти на рынок неофициальных сервисных центов, покупая несколько автосервисов в спальных районах, в шаговой доступности, с целью объединить их в сеть. В это же время в прошлом году с рынка готового бизнеса полностью ушли предложения по продаже туристических предприятий. Аналитики единогласно заявляют о существенном повышении интереса к организациям агропромышленного комплекса (АПК). По данным компании «Альтера Инвест», в структуре спроса по направлению «промышленность» около 65% приходится на объекты, направленные на импортозамещение и сельское хозяйство. Дмитрий Мякота также отмечает повышение спроса на предложения агропромышленного комплекса. «Куда еще вкладывать? Сфера услуг, торговли забита, строительная отрасль, которая ранее была популярна, сократилась из-за кризиса. Сельское хозяйство развивается в связи с взятым курсом на импортозамещение и продуктовую безопасность. Государство это направление поддерживает. Даже иностранные инвесторы заинтересовались предложениями по готовому бизнесу в АПК», — рассуждает он.

Игорь Внуков считает, что интерес к предприятиям агропромышленного комплекса связан с общим переориентированием экономики, ведь даже крупные инвесторы стали все чаще присматриваться к этой отрасли. «По моим ощущениям, количество обращений с запросами по АПК выросло на 30%. Продаются, в том числе, и крупные холдинги стоимостью до 2 млрд рублей. Такие активы, конечно, находятся в закрытой продаже, но они есть. Также представлены и частные фермы по 20–30 млн рублей», — рассказывает он.

Впрочем, по словам Максима Новицкого, сейчас постепенно интерес к АПК сходит на нет. «Это был тренд начала этого года, но сейчас все возвращается на круги своя. Спрос на бизнес в области сельского хозяйства вырос на 50–70%, но теперь темпы уже не такие. Похоже, что ажиотаж прошел, и те, кто хотел, уже закрыли сделки. Новых и неожиданных направлений пока не появилось. Думаю, что и не произойдет. В приоритете у покупателей, как и год назад, будут традиционные сектора — гостиницы, общепит, торговля», — заключает господин Новицкий. ➔ 66

ВЫДЕРЖКИ ИЗ РЕЙТИНГА БИЗНЕС-БРОКЕРСКИХ КОМПАНИЙ РОССИИ

НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ	ПОЗИЦИЯ В РЕЙТИНГЕ	ИТОГОВОЕ КОЛИЧЕСТВО БАЛЛОВ (ИЗ 100 ВОЗМОЖНЫХ)	КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ В ПРОДАЖЕ, МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ В ПРОДАЖЕ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНОБЛАСТЬ	КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ В ПРОДАЖЕ, ДРУГИЕ РЕГИОНЫ	КОЛИЧЕСТВО ОБЪЕКТОВ В ПОРТФЕЛЕ СТОИМОСТЬЮ СВЫШЕ 100 МЛН РУБ.
«АЛЬТЕРА ИНВЕСТ»	1	89	660	1048	792	64
«СКАНИЯ ИНВЕСТ»	2	73	1 008	564	144	27
RESALE EXPERT	3	62	106	0	0	0
«ВАША ФИРМА»	4	61	170	92	114	27
«БАНК ГОТОВОГО БИЗНЕСА»	5	53	24	72	24	45

ИСТОЧНИК: ЖУРНАЛ «СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ»

ВЫСВОБОЖДЕННЫЕ НИШИ

ПОСЛЕДНИЙ ГОД СТАЛ ДЛЯ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА ОСОБЕННО НЕПРОСТЫМ, КРИЗИСНАЯ СИТУАЦИЯ НАКАЛИЛАСЬ ДО ПРЕДЕЛА. ПАДЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО СПРОСА НА ФОНЕ ДЕВАЛЬВАЦИИ СТАЛО ОПРЕДЕЛЯЮЩИМ ФАКТОРОМ ДЛЯ РЯДА КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ В ИТОГЕ ПРИНЯЛИ РЕШЕНИЕ ПОКИНУТЬ РОССИЙСКИЙ РЫНОК. КРИСТИНА НАУМОВА

Российский авторынок падал на протяжении нескольких лет, вынуждая автоконцерны менять политику присутствия в стране, сокращать мощности своих производств и объемы поставок. Дилеры же зачастую оказывались в ловушке убыточных брендов, не всегда находя возможности от них отказаться. В результате ситуация, накалившаяся в прошлом году, вылилась в уход целого ряда брендов с российского рынка.

Самым громким стал уход GM. Концерн до последнего отрицал все слухи о закрытии завода в Петербурге, но в марте этого года сделал объявление о реструктуризации бизнеса в России. Компания закроет почти все производственные площадки в стране. Сборка на калининградском «Автоторе» остановлена в феврале, на мощностях группы ГАЗ в Нижнем Новгороде прекратится до конца года, на основном заводе в Петербурге не работают главные линии, до июня продолжалась лишь крупноузловая сборка и в ближайшее время он будет законсервирован. Сохранится лишь GM-АвтоВАЗ, но проект создания новой Chevrolet Niva заморозят. В пресс-релизе компании приводились слова гендиректора Opel Group Карла Томаса Ноймана о том, что автомобилям GM так и не удалось достичь «достаточного» уровня локализации в России, а ситуация на рынке не оправдывает серьезных инвестиций. Соглашение о промсборке, заключенное автоконцерном с властями России, предполагало достижение 60% к 2020 году. Теперь оно «приостановлено». В результате GM потеряет льготы по импорту в страну компонентов, но освободится от каких-либо обязательств.

В результате реструктуризации бизнеса GM будет продавать в России только импортные машины. В модельном ряде останутся лишь автомобили премиум-класса — вся линейка Cadillac плюс Chevrolet Tahoe, Camaro и Corvette. Более дешевые Chevrolet, а также все Opel продаваться в стране не будут, что позволит «избежать серьезных инвестиций в рынок с неясной долгосрочной перспективой». Концерн подчеркивает, что сохраняет ответственность за гарантию и сервис, а дилерам предложит перезаключить контракты и авторизоваться под сервисные услуги. Число дилеров при этом сократится со 160 до «нескольких десятков» (дилеров Cadillac уже сейчас всего 26).

Продажи GM в России в 2014 году упали на 26,4%, до 189,5 тыс. машин, доля на рынке снизилась на 1,7 п. п, до 7,6%. Продажи Opel уменьшились на 20,2%, до 65 тыс. машин, Chevrolet — на 29,5%, до 123,2 тыс. машин, Cadillac — на 12,5%, до 1,3 тыс. машин. За январь — февраль продажи упали на 74,6%, до 8,4 тыс. машин, доля на рынке сократилась до 3,4%. Продажи Opel упали на 81,8%, до 2 тыс. машин, Chevrolet — на 71,2%, до 6,3 тыс. машин, Cadillac — на 59,3%, до 72 машин.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПО ИТОГАМ ГОДА НЕДОСЧИТАЕТСЯ ЦЕЛОГО РЯДА АВТОМОБИЛЬНЫХ БРЕНДОВ

Затраты GM на реструктуризацию оценивались в $600 млн — это расходы на «трансформацию» дилерской сети, отмену контрактов, увольнение сотрудников и распродажу стоков со скидками.

Не обошлось без конфликтов. Рабочие петербургского завода GM проводили одиночные пикеты в Петербурге и Москве, требуя равные выплаты в размере 12–18 окладов, переобучение за счет предприятия и приоритетное право найма при возобновлении работы завода.

В неприятной ситуации оказались и производители комплектующих, которые провели расширение для контрактов с GM и вовсе принимали решение о локализации в Петербурге с оглядкой на планы автоконцерна. Многие поставщики ведут переговоры с GM о возмещении убытков, которые связаны с наличием готовой продукции или закупленного сырья для контрактов с заводом.

ЧЕРЕДА ПРОЩАНИЙ Российский рынок по итогам года недосчитается еще целого ряда автомобильных брендов. Так, испанская марка SEAT, входящая в концерн Volkswagen, на которую возлагали надежды дилеры, так и не устояла в российском бизнесе. В «Фольксваген Груп Рус» уход с рынка объяснили «сокращением сегментов», в которых представлена марка (бюджетные небольшие автомобили), общей экономической ситуацией и колебаниями курсов валют. Чтобы избавиться от стоков, SEAT пошла на скидки, что традиционно в таких случаях.

Слухи о том, что SEAT планирует свернуть продажи, ходили несколько месяцев до официального подтверждения. Дилеры отмечали падение продаж марки, объясняя это не столько общей стагнацией рынка, сколько «отсутствием конкурентных моделей» и «неэффективностью рекламной политики».

Впервые SEAT вышла на российский рынок в декабре 1996 года, и за 1997 год было продано 600 машин, но в 1999 году из-за отсутствия спроса продажи прекратились. «Фольксваген Груп Рус» начала ввозить Seat в Россию в 2003 году, но в июле 2005 года свернула продажи из-за резкого скачка евро к доллару. В 2006 наладить продажи SEAT пыталась российская дочерняя компания польского дилера Iberia Motor Capital Group. В 2012 году еще одну попытку предприняла «Фольксваген Груп Рус». В России продавались SEAT Ibiza, Leon и минивэн Alhambra. В 2013 году продажи SEAT росли на фоне падения рынка (на 35%, до 3,4 тыс. машин), но в январе — октябре 2014 года упали на 57%, до 1,3 тыс. машин.

Неудачную попытку выйти на отечественный авторынок предпринял тайваньский автопроизводитель Luxgen. Автомобильная марка Luxgen появилась в Тайване в 2008 году. На российский рынок компания вышла осенью 2013 года. Первые салоны были открыты в Москве, Екатеринбурге, Кирове, Краснодаре, Новосибирске. Дилерский центр в Петербурге был шестым для этого бренда в России. В прошлом году компания объявила об уходе с российского рынка на неопределенный срок.

О прекращении продаж сообщил и бренд Dodge. Компания решила, что по крайней мере в течение нескольких лет новые модели в страну официально завозиться не будут, а дальше все будет зависеть от экономической ситуации. Если она изменится в лучшую сторону, Dodge не исключает своего возвращения на российский рынок. Этот американский бренд пришел в Россию девять лет назад с хетчбэком Dodge Caliber. Потом в модельный ряд добавились седан Avenger и внедорожник Nitro, позже — минивэн Dodge Journey.

Эксперты предрекают уход и других брендов из России. Наиболее слабые позиции здесь занимают Honda, Subaru, Suzuki, SsangYong, Alfa Romeo, Fiat.

РОССИЙСКОЕ И КИТАЙСКОЕ С уходом GM на российском рынке освободилась ниша для других брендов в среднем ценовом сегменте. На нее сразу начал претендовать АвтоВАЗ. Автоконцерн объявил о том, что планирует нарастить занимаемую в России долю в несколько раз, а в Петербурге — до 20%, то есть более чем в три раза. Для этого автоконцерн намерен реструктуризировать дилерскую сеть в городе. Некоторые дилеры Chevrolet и Opel уже ведут переговоры с АвтоВАЗом и рассчитывают приспособить освободившиеся от GM площади под продажу отечественных авто.

Когда с рынка кто-то уходит, его нишу быстро занимают конкуренты, говорит Михаил Чаплыгин, генеральный директор агентства «Auto-Dealer-СПб». В текущих условиях это правило может сыграть еще и для тех, кто находится в более низком ценовом сегменте по сравнению с GM, полагает эксперт. «Это как раз Lada или китайские бренды. В этом и может быть потенциал для роста Lada в Петербурге. Но для этого нужны качественные дилеры, предлагающие полный спектр услуг по покупке и обслуживанию автомобиля», — высказался он. ➔ 66

ROCKET GROUP: КЛЮЧ НА СТАРТ!

На рынок управления инвестиционно-строительными проектами в Санкт-Петербурге и Ленинградской области выходит новый игрок – Rocket Group. Цель, которую ставит перед собой молодая команда, более чем амбициозна – занять лидирующую позицию в пустующей пока нише комплексного ведения строительных проектов от покупки земельного участка и разработки концепции строительства до ввода объекта и его дальнейшей эксплуатации.

Достичь эффективного результата на пути, выбранном Rocket Group, поможет богатый опыт специалистов компании – профессиональных девелоперов, которые сотрудничали со многими российскими и международными организациями в сфере промышленного, коммерческого, жилого и общественного строительства и работали на таких знаковых проектах, как «Мега-Дыбенко» и «Мега-Парнас», фабрика «Филип Моррис», архивно-логистический центр для Сбербанка РФ, СКК «Ледовый дворец» в Санкт-Петербурге.

Стоит отметить, что это партнерство не ограничивалось разовыми проектами. Будущие сотрудники Rocket Group успешно консультировали своих заказчиков, оказывая им услуги по дальнейшему привлечению инвестиций, выявлению возможных финансовых рисков, менеджменту проектов и их техническому сопровождению.

Ключевая задача – сокращение издержек

Востребованность услуг, предложенных компанией Rocket Group, доказана текущими рыночными тенденциями. В процессе реализации строительных проектов застройщики всегда сталкиваются с различными вопросами, требующими глубокой профессиональной проработки. Это может быть разработка и утверждение проекта планировки территории или экспертный анализ финансовой привлекательности объекта. Чаще всего решать эти и другие задачи необходимо в комплексе, и заказчику выгодно иметь в качестве партнера многопрофильную девелоперскую компанию, способную взять на себя решение всего спектра вопросов одновременно.

Находясь в режиме постоянного диалога с профессиональным сообществом, экспертами, журналистами и представителями отраслевых властей, создатели Rocket Group четко представляют себе, в каких услугах нуждается рынок. Поэтому ключевой задачей, которую они ставят перед своими сотрудниками, является сокращение всех видов издержек, с которыми могут столкнуться партнеры компании в процессе реализации своего проекта, в первую очередь связанных с напрасной тратой времени.

Комплексные решения для масштабных проектов

Услуги, предложенные сегодня Rocket Group, стали особенно востребованы в связи с активным развитием проектов комплексного освоения территорий. При реализации масштабных проектов – целых новых микрорайонов – заказчикам важно изначально продумать мельчайшие детали их концепции, а также все этапы реализации, включая бесперебойное финансирование. Профессиональную помощь, которую готовы оказать своим клиентам специалисты Rocket Group, сложно переоценить.

«Главный принцип работы Rocket Group – ответственность за свои слова и поступки, честность в отношениях, работа на результат, – комментирует директор компании Мария Иванова. – Наши заказчики ценят открытость и откровенность в обсуждении любого вопроса, и мы стремимся дать им максимально полную картину проекта, реальную ситуацию и все возможные пути решения возникающих задач. Нам выгодно вести дела качественно, оперативно и с максимальным результатом».

Новые экономические условия, в которых сегодня работает отрасль, подсказывают: спрос на услуги профессиональных управляющих компаний в сфере строительства и девелопмента в ближайшее время будет только расти. Ключевыми факторами успеха в текущей рыночной ситуации станут наработанные связи в отраслевых инстанциях, знание всех процессов управления и готовность делиться этими знаниями со своими партнерами. Именно на эти качества, по словам руководителей, будет делать акцент в своей работе Rocket Group, стремясь стать лидером на рынке девелопмента.

РЕКЛАМА

64 → Действительно, китайские производители наращивают присутствие в России. Это ощущается и в Петербурге. За год на рынок города вышло сразу два новых бренда. Так, малоизвестная на российском рынке китайская марка автомобилей Dongfeng запустила шоу-рум в городе и ищет новых партнеров для расширения собственной сети. В официальных материалах компании говорится, что в 2015 году компания намерена запустить дилерские центры в крупных городах России, в том числе в Петербурге и Москве.

Кроме того, дилерские центры открыла китайская компания FAW.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЬ ПОТОКИ В условиях падающего спроса внутри страны петербургские заводы всерьез задумались об экспорте продукции, чтобы минимизировать потери и загрузить конвейеры. Например, ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» намерено расширить географию экспорта автомобилей, собираемых на мощностях петербургского автозавода. По итогам прошлого года завод отправил на экспорт 25,7 тыс. автомобилей, из них 11,4 тыс. Kia Rio и 14,3 тыс. Hyundai Solaris. Основным рынком экспорта в прошлом году был Казахстан. В компании подчеркнули, что потенциальное расширение географии экспорта не означает увеличения его объемов, так как в первом квартале 2015 года наблюдалось сокращение экспортных заказов со стороны текущих партнеров.

Михаил Чаплыгин констатирует, что для «настоящего» экспорта, вне пределов СНГ, необходимо предложить конкурентоспособный по цене продукт. «Видимо, в планах Hyundai в ближайшие год-два дальнейшее увеличение локализации производства, что позволит выходить на зарубежные рынки с адекватным прайс-листом. Среди стран, в которые могут осуществляться поставки, интересными являются территориально близкие к Петербургу, например Финляндия. Кроме того, интерес представляют страны, где местный рынок автомобилей растет — скажем, Иран в 2014 году вырос на 25 процентов по сравнению с 2013 годом», — рассуждает господин Чаплыгин.

На фоне падающего спроса на автомобили внутри России об экспорте говорили и другие участники петербургского автокластера. Так, Nissan выражал интерес к экспорту собираемых в Петербурге Nissan X-Trail, Teana, Murano, Pathfinder, а также — в перспективе — Qashqai. ■

63 → **БРОКЕРЫ ПРИХОДЯТ НА РЫНОК** Одна из тенденций рынка готового бизнеса 2014–2015 годов — увеличение числа бизнес-брокеров. По оценке специалистов компании «Альтера Инвест», количество брокеров выросло в три раза. На фоне общего активного развития рынка готового бизнеса эта отрасль привлекает новых игроков, которые стремительно завоевывают позиции и достигают существенных объемов. По словам Игоря Внукова, среди игроков на рынке много тех, кто, по сути, занимается «телефонным посредничеством», консультируя удаленно об активах стоимостью 1–3 млн рублей. Серьезных же игроков, которые могут профессионально проводить сделки по крупным объектам, можно пересчитать по пальцам. Таковых, по его словам, три-четыре компании.

Аналитики журнала «Слияния и поглощения» составили рейтинг российских бизнес-брокерских компаний. Были оценены 15 максимально активных организаций. Затем они были ранжированы по 13 базовым критериям, среди которых — интеграция с рынком, реклама, качество продаваемого портфеля, качество обработки клиентских запросов. По данным аналитиков журнала, количество бизнес-брокерских компаний на рынке готового бизнеса имеет стабильную тенденцию к росту. Так, если в 2008 году таковых было не более пяти, то в 2015 году организаций, готовых помочь купить или продать готовый бизнес, стало уже тридцать.

«Каждая из новых компаний заявляет многолетний стаж работы, большой портфель проданных объектов, проверенные технологии продаж. Большинство учредителей новых компаний являются выходцами из первых, то есть их бывшими сотрудниками», — отмечается в исследовании.

Первые места в рейтинге заняли компании «Альтера Инвест», «Скания Инвест», REsale Expert, «Ваша фирма», «Банк готового бизнеса». Результаты составления рейтинга свидетельствуют о том, что компании выбирают различные стратегии поведения на рынке. Так, некоторые стремятся привлечь клиентов чрезвычайно широким перечнем предложения, которое на поверку может оказаться гораздо уже. Другие же, напротив, ограничивают число объектов, которые находятся в продаже, и предъявляют высокие оценки к предприятиям, которые возьмут в работу. ■

ПУХЛЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ КОШЕЛЕК

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО РАЗЛИЧНЫЕ СИСТЕМЫ УДАЛЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ АКТИВНО РАЗВИВАЮТСЯ В РОССИИ И УЖЕ МОЖНО ОТПЛАЧИВАТЬ КОММУНАЛЬНЫЕ СЧЕТА, НЕКОТОРЫЕ ВИДЫ ШТРАФОВ, РАСПЛАЧИВАТЬСЯ ЗА ПОКУПКИ ДИСТАНЦИОННО, СТРАНА, ПО МНЕНИЮ НЕКОТОРЫХ ЭКСПЕРТОВ, ЗНАЧИТЕЛЬНО ОТСТАЕТ ОТ ЗАПАДНЫХ ГОСУДАРСТВ ПО ВНЕДРЕНИЮ САМЫХ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. В ТОМ, КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ ПЛАТФОРМЫ ДЛЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ, КАКИЕ УДОБСТВА И УГРОЗЫ ТАЯТ В СЕБЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ НОВИНКИ, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ BG ЮЛИЯ ЧАЮН.

По данным исследования Data Insight, проведенного в этом году среди российских интернет-пользователей, растет доля покупателей, использующих банковские карты (рост составил 25% по сравнению с 2014 годом) и оплату через онлайн- и мобильные банки (31 и 39% соответственно). Но самый большой рост показали электронные деньги: 52% по сравнению с 2014 годом. Для интернет-аудитории сейчас это третий по популярности безналичный метод оплаты — после карт и интернет-банкинга. Его используют 64% респондентов.

Дмитрий Красюков, заместитель генерального директора SAP СНГ (один из мировых лидеров по производству программного обеспечения), рассказывает, что глобальное распространение смартфонов, проникновение мобильного интернета и общее повышение финансовой грамотности населения послужили прекрасной основой для бурного развития разноплановых мобильных финансовых сервисов и электронных платежей. «Отказ пользователей от расчетов наличными выгоден всем финансовым институтам, поэтому внедрение технологий и платформ безналичных платежей активно поддерживается и банками, и телеком-операторами и, по сути, является общей тенденцией последних нескольких лет. Моделей построения платежных систем, имеющих право на жизнь, довольно много: банки инвестируют в мобильный и интернет-банкинг, телеком-операторы на базе дочерних банков создают мобильные кошельки — платформы расчетов, дающие пользователям свободу выбора источника средств. Карты, счета в банках, электронные деньги, баланс лицевого счета — все может быть использовано для безналичных платежей за товары и услуги или для переводов денег другим пользователям. Стартапы в области финансов фокусируются на дружественном, простом и приятном сервисе, что нехарактерно для большинства крупных банков», — рассказывает он.

Сами платформы безналичных платежей можно классифицировать по большому количеству признаков. BG попросил специалистов рассказать о некоторых из них.

Евгений Ицаков, старший преподаватель факультета экономических и социальных наук РАНХиГС, рассказывает, что, по сути, в основе любой платежной системы лежат банковские услуги по безопасному хранению и переводу денежных средств клиента. «Этим занимаются как сами банки (через такие платежные системы, как, например, Visa или MasterCard), так и специальные платежные компании, например, PayPal или „Рапида“. Развитие платежных систем стало ответом на растущую необходимость частных пользователей быстро переводить небольшие суммы для срочной оплаты интернета, каких-то сопутствующих услуг или покупок на сайтах онлайн-магазинов. Банки несвоевременно среагировали на эту проблему, поэтому мы сейчас живем в мире, где параллельно с вполне удобными банковскими платежными системами существуют сохраняющие в силу сложившейся привычки существенную долю рынка самостоятельные платежные системы.

Платежные системы можно подразделить по предпочтениям пользователей на банковские платежные системы и самостоятельные платежные системы. Банковские платежные системы используются обычно зарплатными клиентами банков для оплаты коммунальных платежей, штрафов и покупок через интернет при помощи карты. Самостоятельные платежные системы, то есть компании, изначально нацеленные именно на этот вид деятельности, популярны среди мелких предпринимателей, активных пользователей многопользовательских игр и людей, связанных с интернет-деятельностью», — говорит он.

По его словам, в настоящее время и банковские платежные системы, и самостоятельные предлагают примерно одинаковый набор услуг. «Почти каждый онлайн-магазин предлагает возможность оплаты покупки и банковской картой, и при помощи электронного кошелька. Существенная разница в том, что проблема удобства совершения небольших электронных платежей, так хорошо решенная в свое время самостоятельными платежными системами, в настоящее время лучше решена банковскими платежными системами в силу специфики клиентуры: им не нужно совершать лишний шаг и класть деньги на счет — их туда кладет работодатель на регулярной основе», — рассказывает господин Ицаков.

ДВА БЛОКА Сергей Богатов, директор по развитию J'son & Partners Consulting (компания по инвестиционно-стратегическому консультированию в сфере технологий, телекоммуникаций, IT, цифровой индустрии, электронных и интернет-проектов, медиа), говорит, что платформы для осуществления безналичных платежей можно условно разделить на два больших блока: банковские карты и электронные платежные системы. → 68

Невский проспект, 68

Апартаменты
в «Золотом треугольнике» Петербурга

Продажа готовых
апартаментов

Аренда торговых
площадей

6888888.ru

Продажа квартир и офисов в центре Петербурга
Центр продаж: Санкт-Петербург, ул. Кирочная, 39

8 (812) **688 88 88**

ЛСР

РЕКЛАМА

66 ➔ «В свою очередь, электронные платежные системы включают как различные банковские продукты (интернет-банкинг, мобильный банкинг, SMS-банкинг и банковские платежные терминалы), так и небанковские (электронные деньги, небанковские платежные терминалы, небанковские платежные приложения). При этом важно отметить, что практически все сегменты развиваются стремительно, уменьшая долю наличных транзакций в общем обороте.

Среди наиболее активно развивающихся технологий следует отметить бесконтактную оплату с технологией NFC, которая уже активно применяется на рынке банковских карт (MC PayPass и Visa PayWave). Многие участники рынка безналичных платежей так или иначе работают над развитием возможности бесконтактной оплаты с помощью мобильного устройства (смартфона, смарт-часов), что уже активно развивается на западных рынках (Apple Pay, Google Pay), при этом некоторые российские банки уже запустили такую возможность на ограниченном пуле устройств», — полагает господин Богатов.

Генеральный директор компании «Европлат» Анна Богатова утверждает, что платформы можно классифицировать по нескольким признакам: по форме собственности (государственные, частные, смешанные), по скорости проведения платежей, по тому, проходят ли они в режиме реального времени или с задержкой, по территориальному признаку (региональные, федеральные, международные). «В настоящий момент развитие имеют все виды платформ, но, безусловно, наибольший приоритет и возможности получают платформы, которые имеют возможность проведения платежей в режиме онлайн в международном формате с участием как государственного, так и частного капитала», — подчеркивает она.

Если говорить про электронные кошельки, то, по словам Алексея Гриненко, инвестиционного аналитика Prostor Capital, сейчас россияне имеют доступ к огромному количеству различных электронных кошельков и платежных систем. «Появилась возможность за считаные минуты открыть себе кошелек или счет в различной валюте: Webmoney, „Яндекс. Деньги“, Visa Qiwi Wallet и даже криптовалюте Bitcoin. Задачи перед кошельками ставятся разнообразные, и это способствует расширению их функций и свойств, например, где-то необходима прозрачность транзакций, а где-то нужно полностью обезличить счет (так появились Bitcoin и другие криптовалюты). Закрытость информации о платежах и имен владельцев приводит к росту вполне понятных рисков, связанных с уходом от налогов, понижением прозрачности платежей и увеличением „серых“ оборотов, поэтому многие страны на законодательном уровне запретили некоторые электронные платформы. Россия здесь не сильно отстает от своих европейских и североамериканских коллег, но все же есть сферы, особенно в области b2b, где возможность применения безналичных платежей ограничивается простым банковским переводом», — поясняет господин Гриненко.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ГЛОБАЛЬНОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ СМАРТФОНОВ, ПРОНИКНОВЕНИЕ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА И ОБЩЕЕ ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ПОСЛУЖИЛИ ПРЕКРАСНОЙ ОСНОВОЙ ДЛЯ БУРНОГО РАЗВИТИЯ РАЗНОПЛАНОВЫХ МОБИЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ СЕРВИСОВ И ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ГОРДОСТЬ BG опросил участников рынка с целью выяснить, как сильно Россия отстает от других стран в вопросах платежных технологий. По словам господина Богатова, российские банки в последнее время выпускают сервисы дистанционного обслуживания крайне высокого уровня даже по мировым меркам. «Следует отметить, что в непростых экономических условиях банки уделяют особое внимание таким сервисам, которые в том числе позволяют снизить нагрузку на офисы и колл-центры, что способствует уменьшению затрат на обслуживание клиентов. Кроме того, активно развиваются банки, полностью работающие по модели дистанционного обслуживания, для которых качество мобильных приложений и интернет-банкинга играет особую роль.

Безусловно, весомым барьером развития бесконтактных платежей остается опасение потребителей по поводу безопасности таких транзакций, однако компании активно работают в этом направлении, и для каждого из сегментов есть свои надежные решения. Например, для платежей смартфоном с помощью NFC есть ряд технических решений, обеспечивающих должный уровень безопасности, таких как Host Card Emulation и Secure Element», — говорит он.

Владимир Малюгин, председатель правления НКО «ПэйПал РУ», считает, что в области электронных платежей российские пользователи не отстают от жителей других стран. «Не всем известно, что Россия является 13-м рынком электронной коммерции в мире и первым рынком по обьему интернет-аудитории в Европе. По многим другим параметрам мы не только не отстаем, но опережаем другие страны, в частности, Канаду, Израиль, страны Северной Европы. В России каждый второй смартфон уже использовался для проведения оплаты. По количеству покупок с мобильных устройств россияне находятся на том же уровне, что и жители Западной Европы», — рассказывает господин Малюгин.

Госпожа Богатова считает, что Россия совсем не отстает, а часто и опережает. «У России нет привязки к устаревшим формам и технологиям расчетов (например, банковские чеки), новым технологиям не приходиться конкурировать с устаревшими, но ставшими привычными. Это дает возможность осваивать новые технологии намного быстрее», — уверена она.

По мнению Дмитрия Красюкова, в части применения электронных расчетов и платформ в России ситуация противоречива. «С одной стороны, некоторые мобильные приложения российских банков и стартапов в области финансов вобрали в себя все лучшие технологии и идеи иностранных аналогов и могут составить достойную конкуренцию самым современным мировым решениям. Причем как в плане функционала, так и в плане удобства использования и красоты интерфейсов. То же касается и большинства компаний, работающих на рынке электронной коммерции — в России доступны абсолютно любые методы оплаты и расчетов, используемые в мире. Но есть и другая сторона вопроса: например, отсутствие прямого аналога платежной платформы Amazon связано скорее с отсутствием достаточно крупной российской e-commerce-площадки», — рассказывает господин Красюков.

Что касается негативных нюансов, то, по словам господина Красюкова, особенности законодательства затормаживают развитие многих сервисов, например, ничтожно малое проникновение применения электронной подписи. «Невозможность удаленной идентификации является блокирующим фактором запуска многих современных и удобных платежных сервисов. А проблемная логистика в регионах страны не дает достаточно быстро развиваться региональным проектам электронной коммерции. Как следствие — в настоящее время на рынке отсутствуют крупные региональные платежные системы. Однако в целом российский банковский рынок движется в схожем темпе с общемировым — по мере готовности инфраструктуры внедряются и QR-платежи, и биометрическая идентификация, и программы лояльности, учитывающие геолокационные данные, и микрокредитование, и безналичные переводы», — поясняет он.

БЕЗОПАСНЫЙ ПЛАТЕЖ Самым ценным параметром при работе с электронными системами платежей, кошельками, если опустить параметр удобства, является их безопасность.

Анна Богатова подчеркивает, что, конечно, ни один продукт не будет на 100% безопасен, но уровень удобства и безопасности уже сейчас в разы превышает расчеты наличными денежными средствами или традиционными платежными поручениями.

По мнению эксперта компании «Аладдин Р.Д.» Николая Афанасьева, менеджера по развитию бизнеса, тенденция по увеличению доли безналичных платежей по сравнению с наличными в ближайшее время сохранится.

«Это также не остается незамеченным для киберпреступников, которые крадут денежные средства физических и юридических лиц с различных электронных счетов и электронных кошельков. Значительная часть краж денежных средств при безналичных платежах осуществляется с использованием специализированных „троянов“, которыми заражаются ПК и мобильные устройства пользователей. Суть таких атак „троянов“, как правило, сводится к тому, чтобы подменить реальные реквизиты платежей на подставные в ходе совершения платежа. Например, пользователь платежной системы при подготовке и подтверждении платежного распоряжения может видеть на экране ПК или мобильного телефона те реквизиты, которые он сам указал, а „троян“ в момент отправки такого распоряжения в платежную систему или банк может незаметно подменить реквизиты. В результате деньги „уйдут“ на счет киберпреступника.

Подтверждение с использованием одноразового пароля по SMS не спасает, так как мобильный телефон, как и ПК, может быть заражен „трояном“, способным блокировать уведомление о поступлении SMS и отправлять SMS-самостоятельно от лица пользователя. Если пользователь работает только через мобильный телефон, такой „троян“ способен формировать поддельные платежные распоряжения, отправлять их оператору по переводу денежных средств незаметно для пользователя и подтверждать через SMS эти операции также незаметно для пользователя. В случае если пользователь составляет платежное распоряжение на ПК, а подтверждает на мобильном телефоне через SMS, то два работающих в паре „трояна“ (один — на ПК, второй — на мобильном телефоне) без труда могут аналогичным образом „увести“ деньги пользователя. Ввиду того, что на массовом рынке невозможно надежно защитить компьютеры и мобильные устройства всех пользователей (антивирусы не панацея), большинство из них остаются под прицелом киберпреступников», — рассказывает о ситуации господин Афанасьев. ■

БРОКЕРОВ ЗАСТАВЯТ БЫТЬ ОТВЕТСТВЕННЫМИ

РИЕЛТОРСКИЙ БИЗНЕС В БУДУЩЕМ МОГУТ ОЖИДАТЬ ПЕРЕМЕНЫ. РУКОВОДСТВО СТРАНЫ ПРЕДЛОЖИЛО ПОДУМАТЬ О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ ЭТУ ОТРАСЛЬ УСЛУГ БОЛЕЕ ПРОЗРАЧНОЙ И ОТРЕГУЛИРОВАННОЙ. АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ЕСЛИ ПЛАНЫ ВЛАСТЕЙ ПО БОЛЕЕ ЖЕСТКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ ОТРАСЛИ РЕАЛИЗУЮТСЯ, ЧИСЛО БРОКЕРСКИХ ФИРМ УМЕНЬШИТСЯ. АННА РЫЖОВА

Риелторская деятельность в РФ регулируется недостаточно. Об этом президент РФ Владимир Путин заявил на Медиафоруме ОНФ в Петербурге, проходившем весной. «С одной стороны, мы исходим из того, что количество лицензируемых видов деятельности должно в свободной экономике сокращаться, а значительную часть регулирования того или иного вида деятельности нужно передавать как раз на уровень вот этих саморегулируемых организаций», — цитирует слова президента РИА «Новости».

«Я не уверен и не хочу говорить определенно, что нужно сейчас точно заняться лицензированием вот этих риелторских компаний, но то, что там недостаточное регулирование, — это очевидно. Может быть, если не лицензировать, тогда нужно понять, чем занимаются саморегулируемые организации и предъявлять к ним определенные требования по регулированию этой сферы деятельности», — сообщил глава государства, добавив, что на эту проблему надо посмотреть внимательнее.

Эксперты рынка со словами главы государства согласны. Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», также считает, что риелторская деятельность в России на текущий момент регулируется недостаточно. «Так, после отмены лицензирования рынка в начале 2000-х годов (лицензия стоила до десяти тысяч долларов) появилось множество так называемых частных риелторов, которые не входят в ассоциации и зачастую даже не платят налогов со своей деятельности. Подобные риелторы, по некоторым оценкам, сейчас формируют до 60% рынка».

Тем не менее, считает аналитик, вряд ли сейчас стоит вновь вводить лицензирование, которое может привести к сокращению числа агентств в несколько раз и монополизировать рынок. «На мой взгляд, рациональным шагом сейчас стало бы активное развитие саморегулируемых организаций с обязательным членством в них риелторов», — считает аналитик.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

СЕГОДНЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО РИЕЛТОРСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ РЕГУЛИРУЕТ

УЙТИ В ТЕНЬ Александр Мельников, руководитель отдела продаж «Альтера Инвест», при этом отмечает: «У нас институт частной собственности был восстановлен всего 25 лет назад, понятие „риелтор“ появилось и того позже, дипломированных специалистов практически нет. Рынок существует в несколько диких условиях, более половины сделок проходит с занижением цены продажи в договоре, риелторы берут вознаграждение по возможности, а не на основе профессиональных стандартов. Конечно, все это вызывает желание навести порядок — особенно когда регулятор сможет на этом заработать. Если государство займется регулированием этих услуг, это сократит количество мелких агентств, все они уйдут в тень или начнут называть свои услуги „информационными“ или как-то иначе».

Екатерина Мотыван, старший юрист юридической фирмы ЮСТ, рассуждает: «Рынок таких посреднических услуг в России, на наш взгляд, едва ли можно назвать профессиональным. В частности, „риелторские“ услуги на практике оказывают не только юридические лица и индивидуальные предприниматели, но и физические лица, не обладающие статусом предпринимателя. Подобная ситуация, на наш взгляд, не способствует повышению качества риелторских услуг. Здесь важно отметить, что функции риелтора не ограничиваются подбором подходящих вариантов недвижимости. Как правило, при участии риелторов проверяется наличие у продавца (арендодателя) прав (полномочий) на отчуждение (передачу в аренду) недвижимости, оформляются сделки: подписываются предварительные договоры, договоры купли-продажи, аренды, найма, проводится государственная регистрация прав. От юридической верности содержания заключаемых договоров зависит достижение сторонами целей сделки, а также возможность последующей защиты их прав. Между тем далеко не все посредники на российском рынке недвижимости, именующие себя „риелторами“ и предоставляющие, в том числе, услуги по оформлению и сопровождению сделки „под ключ“, обладают достаточными знаниями в области права». Поэтому, считает госпожа Мотыван, в целом представляется оправданным регулирование данной сферы посреднических услуг, если оно будет направлено на обеспечение юридической законности сделки, совершаемой при посредничестве риелторов, а также возможности получения потребителем компенсации в случае ненадлежащего оказания услуг риелтором. «Этому может способствовать участие риелторов в профессиональном сообществе, наличие требований к его квалификации, формирование страхового фонда», — добавляет госпожа Мотыван. При этом она указывает на то, что негативной стороной такого регулирования может стать удорожание риелторских услуг, связанное с дополнительными затратами потенциальных риелторов на получение разрешения (допуска) на оказание таких услуг.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости компании Colliers International в Санкт-Петербурге, полагает, что сегодня законодательство не защищает не только клиентов, но и участников риелторской деятельности. «Риелторы сегодня практически не защищены российским законодательством. Оно никак не регулирует случаи, когда клиент (девелопер, собственник недвижимости) внезапно меняет свои намерения выплатить риелтору комиссию за проведенную сделку. Это происходит не так уж и редко, и здесь участие государства на уровне законотворчества помогло бы сделать риелторские услуги более защищенными», — считает она.

ГОСУДАРСТВО ДЕРЖИТ РУКУ НА ПУЛЬСЕ В большинстве стран с развитой экономикой услуги риелторской деятельности регулируются достаточно жестко.

Тимур Нигматуллин отмечает, что в США лицензирование риелторской деятельности отсутствует, однако существует очень жесткий контроль со стороны местных ассоциаций брокеров, оценщиков и агентов посредством системы добровольной сертификации.

Илья Андреев, вице-президент NAI Becar, добавляет: «В случае нарушения профессиональной этики западные риелторы лишаются возможности работать в данной сфере, что порождает колоссальное чувство ответственности».

Эрика Киндсфатер, адвокат юридической фирмы ЮСТ, рассказывает, что в Германии для осуществления деятельности маклера по посредничеству при заключении договора купли-продажи или аренды недвижимого имущества необходимо получить разрешение государственного органа. Заявление на выдачу разрешения может подать как физическое лицо (ИП), так и юридическое. Заявитель при этом должен доказать, что его имущественное положение стабильно (например, что не начат процесс банкротства или отсутствуют записи в специальных источниках и списках должников), а также что в течение последних пяти лет он не привлекался к уголовной ответственности (например, за мошенничество или подделку документов). Касательно определенного образования никаких требований для получения разрешения не предусмотрено. «Однако существует ограничение законодательства касательно оказания юридических услуг, которое, как правило, может осуществляться только юристами. Исключение для неюристов предусмотрено только в случае, если конкретная юридическая услуга является побочной к главной профессиональной услуге и существует непосредственная связь к оказанию главной услуги. Таким образом, маклер-посредник, не являясь юристом, может заниматься оформлением договора купли-продажи или консультировать клиента касательно обременений объекта. Однако на практике обращения за юридическими услугами при сделках с недвижимостью к маклеру, не являющемуся профессиональным юристом, крайне редки. Касательно вопроса выплаты гонорара маклеру при посредничестве в заключение договора аренды действует с лета 2015 года новое регулирование в законодательстве, именуемое „принципом заказчика“. Если ранее гонорар маклеру арендодателя оплачивался, как правило, арендатором, то теперь это обязан делать его заказчик. Размер гонорара в случае посредничества при заключении договора аренды составляет максимум две арендные платы (нетто) с учетом НДС. При сделках купли-продажи максимальный размер не предусмотрен и подлежит договоренности сторон», — рассказала госпожа Киндсфатер.

Во Франции ситуация иная, там доля сделок с недвижимостью без участия риелторов выше, чем в других странах. Александр Мельников, руководитель отдела продаж «Альтера Инвест», говорит: «Во Франции сделки идут без агентов. Продавец и покупатель приходят к нотариусу и оформляют сделку у него».

При этом господин Нигматуллин обращает внимание, что в сделке с недвижимостью принимает участие солиситор, официальное лицо, позволяющее государству контролировать сделку. ■

ИНВЕСТОРЫ ОБРАТИЛИ ВНИМАНИЕ НА ОТЕЛИ

НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2015 ГОДА ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТЕЛИ ДОСТИГ €3,74 МЛРД ЕВРО, ЧТО БОЛЕЕ ЧЕМ ВДВОЕ ПРЕВЫШАЕТ ПОКАЗАТЕЛЬ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2014 ГОДА — €1,73 МЛРД. ДЕНИС КОЖИН

По данным CBRE, международной консалтинговой компании в области недвижимости, объем инвестиций в отели на европейском рынке увеличился на 116% в годовом исчислении, что характеризует отели как перспективный, сильный сегмент коммерческой недвижимости. Это объясняется рядом факторов, включая повышенный интерес инвесторов к зависящим от потребительского спроса сегментам недвижимости в период низкой инфляции и растущих потребительских расходов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ГОСТИНИЧНЫЙ РЫНОК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2015 ГОДА

РЕЗКИЙ РОСТ Почти во всех европейских странах инвестиционная активность в сегменте отелей была значительно выше в первом квартале 2015 года по сравнению с первым кварталом 2014 года. В Великобритании, Франции и Германии в первом квартале наблюдался сильный рост объема инвестиций, составивший в годовом исчислении 38; 90 и 225% соответственно.

В Великобритании продолжится интенсивный рост объема операций на фоне ожидаемого экономического роста и ограниченного риска на стороне предложения. В Германии рынок операций, скорее всего, останется оживленным в ближайшие кварталы, поскольку большое количество объектов с действующими договорами аренды привлекает все больше институциональных инвесторов в период низкой доходности облигаций.

Южная Европа в первом квартале 2015 года испытала существенный всплеск объема операций, который составил €878 млн, что соответствует приросту на 301% в годовом исчислении. Прирост был в значительной степени связан с заметным увеличением объема операций с отелями в Испании, что вызвало интерес у фондов прямых инвестиций, которые ищут инвестиционные возможности, создающие добавленную стоимость и обладающие высоким потенциалом роста.

В Центральной и Восточной Европе (ЦВЕ), а также в Австрии в первом квартале 2015 года также наблюдалось значительное увеличение объема операций с отелями — €160 млн. Это было главным образом связано с приходом капитала, который ранее инвестировался в активы в Западной Европе, в силу привлекательной доходности и хороших операционных показателей.

Джо Стэтер, директор по информации и аналитике в регионе «Европа, Ближний Восток и Африка», CBRE Hotels, прокомментировал это следующим образом: «Всплеск объема инвестиций в отели означает, что инвесторы сохраняют интерес к отелям как классу активов. Высокая доходность в сегменте отелей в сочетании с высоким уровнем ликвидности будут оставаться определяющими факторами объема операций в течение ближайших двенадцати месяцев на большинстве европейских рынков».

СЛОЖНЫЙ СЕГМЕНТ Валентин Гаврилов, директор отдела исследований рынка CBRE в России, сказал: «Российский гостиничный сегмент является популярным, но сложным сегментом для инвестиций. За последние пять лет инвесторы приобрели гостиниц на сумму $2,35 млрд, или почти $0,5 млрд в среднем за год. При этом основной фокус инвесторов сосредоточен на Москве, где проходили сделки как со статусными объектами, так и с гостиничными сетями, нацеленными на более бюджетные сегменты клиентов».

Господин Гаврилов отметил, что за четыре месяца 2015 года в данный сегмент было инвестировано пока всего лишь $15 млн, что объясняется выросшими рисками вследствие ухудшения экономической ситуации. Тем не менее с фундаментальной точки зрения девальвация рубля существенно удешевила стоимость путешествий в Россию для иностранных туристов, что может повысить интерес к гостиницам со стороны инвесторов по мере стабилизации геополитических рисков».

ВНУТРЕННИЙ СПРОС ПОДДЕРЖИВАЕТ Следует отметить, что гостиничный рынок Санкт-Петербурга продемонстрировал положительную динамику по результатам первого квартала 2015 года. Рост внутреннего спроса, который впервые был зафиксирован в прошлом году, стал более очевидным в прошедшем квартале. В целом за январь — март 2015 года показатель эффективности гостиничного бизнеса RevPAR по городу увеличился на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и достиг 1,5 тыс. рублей.

«Рост показателя RevPAR (показатель зависит от средней стоимости номеров гостиницы и их средней заполняемости за расчетный период. — **BG**) продемонстрировал каждый сегмент гостиничного рынка, — комментирует Дэвид Дженкинс, руководитель департамента гостиничного бизнеса компании JLL. — В большей степени позитивная динамика заметна в сегменте люкс, верхнем пределе верхнего сегмента и верхнем сегменте. Больше давления испытывают гостиницы, ориентированные на зарубежный корпоративный спрос, в то время как у гостиниц, работающих с российскими и азиатскими туристами, ситуация гораздо позитивнее. По нашим данным, отели верхних сегментов продемонстрировали активный рост показателей за период новогодних, февральских и мартовских праздников».

Господин Дженкинс указывает, что гостиница Four Seasons положительно влияет на средний тариф (ADR) люксового сегмента в целом, однако разница среднего тарифа между Петербургом и Москвой в этом сегменте значительна. Так, тариф петербургских люксовых гостиниц по итогам первого квартала 2015 года составил 9,5 тыс. рублей (при загрузке 38%), притом, что за аналогичный период тариф московских люксовых гостиниц был равен 15 тыс. рублей (при загрузке 50%). «Таким образом, речь идет о росте тарифа с низкой базы, однако любое увеличение показателя сегодня воспринимается позитивно», — рассуждает эксперт.

«Загрузка отелей Петербурга снизилась в первом квартале 2014 года под влиянием интереса к курортам Сочи, а значит, текущий рост в том числе является следствием восстановления Северной столицей статуса туристического направления. Позитивно отразилось на рынке и некоторое снижение стоимости билетов на „Сапсан“ ввиду большего количества доступных мест», — говорит господин Дженкинс.

Как отмечают в JLL, в 2015 году значимых открытий гостиниц в Санкт-Петербурге не ожидается. Сегодня город имеет шанс стимулировать спрос на гостиничное размещение и извлечь выгоду из возросшего интереса к внутреннему туризму. «Это позитивный момент для города (и неважно, чем он обусловлен), пытающегося укрепить качественный внутренний туризм, ведь раньше из других городов России в Петербург приезжали в основном школьные экскурсии и туристы на выходные», — резюмируют эксперты JLL. ■

РЕКЛАМА

НЕВСКАЯ РАТУША

ДЕЛОВОЙ КВАРТАЛ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

Лучший многофункциональный комплекс Санкт-Петербурга 2014*

АРЕНДА ОФИСОВ КЛАССА «А»

- Эффективная планировка офисных пространств от 57м2 до 5000м2
- Готовые офисы с отделкой «под ключ»
- Инновационное техническое оснащение зданий
- Двухуровневый подземный паркинг (коэффициент машиномест 1/75м2)
- Конференц-зал
- Ресторан

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

ПОСЛЕДНИЕ ПЛОЩАДИ НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ , ВКЛЮЧАЯ ОТДЕЛКУ ПОД АРЕНДАТОРА

+7 (812) 777-72-00

+7 (812) 448-84-84 | +7 (812) 363-22-22

WWW.RATUSHA.RU

* По мнению жюри профессиональной премии CRE Awards 2014

ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ — ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ, НА КОТОРЫЕ БЫЛИ НАПРАВЛЕНЫ САНКЦИИ. ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ, ВЫСТУПАЯ В АПРЕЛЕ В ГОСДУМЕ, ОТМЕТИЛ, ЧТО ТАКИХ «ВНЕШНИХ ШОКОВ» НЕ БЫЛО ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ XX ВЕКА. НО В МИНЭНЕРГО НАПОМИНАЮТ, ЧТО ПО ИТОГАМ 2014 ГОДА ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЫЛИ ДОСТИГНУТЫ И РАССЧИТЫВАЮТ СОХРАНИТЬ УРОВЕНЬ В ПЕРСПЕКТИВЕ БЛИЖАЙШИХ ДВАДЦАТИ ЛЕТ. БОЛЬШЕ ВСЕГО СТРАДАЕТ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, КОНСТАТИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ. АГАТА МАРИНИНА

В 2011 году глава «Роснефти» Игорь Сечин, говоря об энергетической безопасности на ПМЭФ, сказал, что какие бы модели ни строились, «в будущем энергетическое рынки ждут неизбежные сюрпризы». В 2014–2015 годах российские энергетики столкнулись с введенными Западом санкциями, существенным снижением цен на основные продукты ТЭК, усложнением общих финансово-экономических условий, возникли сложности с привлечением финансирования. Планы западных энергоконцернов по совместной с российскими предприятиями реализации проектов и разработке месторождений сошли на нет, а доступ российских игроков к европейскому рынку оказался ограничен. По данным Федеральной таможенной службы, в январе — марте 2015 года экспорт продукции ТЭК, удельный вес которой в общей структуре хотя и сократился в первом квартале с 67,6 до 75,4%, но по-прежнему занимает основную часть, в стоимостном отношении по сравнению с январем — мартом 2014 года снизился на 32,8%. Физический при этом возрос — на 13,9%. «В первом квартале 2015 года многие компании активно продавали на экспорт, так как нетбэк переработки упал из-за маневра и цен. Укрепление рубля вновь сделало внутренний рынок более выгодным, и во втором квартале будет обратный эффект. Возможно, мы увидим рост объемов экспорта из-за снижения объемов переработки, так как часть мощностей оказывается убыточной из-за низких цен и маневра», — прогнозирует Илья Балакирев.

Министерство энергетики спешит обнадежить. «ТЭК справляется с вызовами, и основные показатели отраслей стабильны и соответствуют прогнозам», — заявил глава ведомства Александр Новак на итоговой коллегии Минэнерго в апреле этого года.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ГЛАВА «РОСНЕФТИ» ИГОРЬ СЕЧИН, ГОВОРЯ ОБ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, СКАЗАЛ, ЧТО КАКИЕ БЫ МОДЕЛИ НИ СТРОИЛИСЬ, «В БУДУЩЕМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ РЫНКИ ЖДУТ НЕИЗБЕЖНЫЕ СЮРПРИЗЫ». И СЮРПРИЗЫ СЛУЧИЛИСЬ

САНКЦИИ В ДЕЙСТВИИ Согласно отчету Министерства энергетики, по итогам 2014 года в нефтяной отрасли был достигнут рост добычи в 0,6%, до 526 млн тонн, а инвестиции выросли на 10%, до 985,6 млрд рублей. По отношению к первому кварталу также шла речь о приросте добычи на 1,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Добыча газа сократилась на 4%, до 640 млрд куб. м, что было обусловлено снижением экспорта на Запад. Электроэнергетики тоже достигли целевых показателей: более 1 трлн кВт•ч в выработке и 812 млрд рублей в качестве инвестиций. Некоторые западные журналисты поспешили заявить, что санкции не сработали, а некоторые российские коллеги поспешили это утверждение растиражировать. По мнению главного аналитика UFS Investment Company Ильи Балакирева, по сути, пока гораздо больший вред отрасли нанес обвал цен на нефть и другие энергоносители, нежели собственно санкции. Вместе с тем, как говорит эксперт, компаниям приходится пересматривать планы, отказываться от отдельных проектов, значительно менять параметры других. В итоге, по его прогнозам, через 10–15 лет ситуация может оказаться значительно хуже, чем могла бы быть.

Президент группы компаний Quadro Electric Виталий Млынчик обращает внимание, что санкции на производство в энергетической отрасли могли и не повлиять. «Энергия продолжает добываться, производиться и распределяться. Все-таки это не торговое эмбарго. Однако на что санкции влияют действительно значительно, так это на сферу нового энергетического строительства. А все, что у нас уже имеется, исправно функционирует. Однако динамика развития, скорее всего, будет на какое-то время заторможена», — говорит он.

ПЛЮС НА МИНУС В Минэнерго уже заявили о сокращении объема инвестиций со стороны компаний в энергетический сектор. В одном из выступлений господина Новака прозвучала оценка в 20–30% с оговоркой, что речь идет в большей степени о дорогостоящих, технологически сложных проектах, и влияние этого сокращение будет ощущаться в долгосрочной перспективе. «Многое зависит от того, как считать. Инвестиции в нефтяной отрасли выросли на 10% в рублях, но это фактически означает двукратное падение в долларовом выражении. Для компаний, генерирующих денежные потоки преимущественно в валюте, — это более адекватное отражение ситуации. Инвестиции падают. Замораживаются трудноизвлекаемые проекты — Арктика, сланцы. Часть проектов нуждается в финансировании, которое и так было найти непросто. Особенно это касается электроэнергетики. Возможно, здесь поможет сотрудничество с азиатскими инвесторами. Часть проектов просто становится дешевле — из-за рублевой составляющей в издержках. При этом естественные монополии обязали сокращать издержки, сохраняя объемы программ в натуральном выражении. Кому-то это даже удается», — описывает ситуацию господин Балакирев.

«Росэнергоатом» объявил о сокращении собственной инвестиционной программы на 40 млрд рублей, до 160 млрд рублей. Как ранее заявил первый заместитель главы ГК «Росатом» Александр Локшин запуск двух блоков Ленинградской АЭС-2 и второго блока Нововоронежской АЭС-2 будет задержан. По словам Ильи Балакирева, примеров приостановленных или перенесенных проектов довольно много. «И будет еще больше, если ситуация с санкциями не будет улучшаться», — прогнозирует он. В качестве примера эксперт приводит предложение ФСК сократить инвестпрограмму на 2015 год на 30%, до 75,5 млрд рублей, на 2016–2019 годы — на 45%, до 250 млрд рублей. По его словам, «Россети», контролирующие ФСК, рассматривают общее сокращение своей инвестпрограммы на 30%, до 878 млрд рублей. Компания «Русгидро» снизила инвестиции в 2014 году на 11% за счет сокращения строительств новых ТЭС на Дальнем Востоке.

«У нефтяных компаний подвис ряд трудноизвлекаемых проектов. Практически вся Арктика, кроме Приразломного, сланцевый проект у ЛУКОЙЛа, часть планов „Роснефти“ по освоению Восточной Сибири могут быть перенесены. СПГ-проекты также под вопросом», — констатирует он.

Виталий Млынчик говорит, что основная проблема кроется не в генерации электроэнергии, а в ее распределении. «Здесь сокращение инвестиционных программ может оказать серьезное влияние на потерю динамики в отношении строительства новых распределительных сетей, а значит, и строительства в целом», — отмечает эксперт.

Новые энергомощности будут введены в строй, более того, убежден ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов, они будут востребованы. И обеспечено это будет, во-первых, тем, что в России в среднесрочной и долгосрочной перспективе электроэнергии будет потребляться больше, а во-вторых, новые энергомощности будут постепенно заменять старые, выводимые из эксплуатации. «Наконец, новые мощности стоит вводить в строй, потому что энергетики подписывали соответствующие соглашения и нарушать их — значит подвергать себя штрафам и, возможно, судебному преследованию. Кроме того, большинство объектов находится в высокой степени готовности, поэтому проще и дешевле достроить их, чем держать недостроенными. Так что даже если какие-то энергообъекты и будут сданы позже, это не страшно, так как они все равно со временем будут работать в единой энергосистеме страны, причем работать на полную мощность», — говорит он. ■

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ЗАДАЧ, КОТОРАЯ ДЕКЛАРИРУЕТСЯ ЕДВА ЛИ НЕ НА ВСЕХ ОТРАСЛЕВЫХ СОВЕЩАНИЯХ И БЕЗ КОТОРОЙ НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЭНЕРГЕТИКИ, — ПРОГРАММА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

УДЕРЖАТЬ ПЛАНКУ

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ ЭНЕРГЕТИКИ РАССМАТРИВАЮТСЯ В ОТРАСЛЕВОЙ СТРАТЕГИИ ДО 2035 ГОДА. ДОКУМЕНТ, КОТОРЫЙ УЖЕ ДОЛЖЕН БЫЛ БЫТЬ УТВЕРЖДЕН, ПРИШЛОСЬ КОРРЕКТИРОВАТЬ С УЧЕТОМ НОВЫХ ВЫЗОВОВ.

АГАТА МАРИНИНА

В Минэнерго вынуждены были признать необходимость учесть все новые вызовы, в том числе обострение конкуренции на мировых рынках энергоносителей, ограничения на доступ к ключевым технологиям, оборудованию и международному капиталу.

Документ пока не принят, однако, по данным, обнародованным СМИ, при одном из сценариев ожидается снижение добычи нефти до 2035 года с 525 млн тонн в 2015 году до 476 млн тонн к 2035 году. Вместе с тем основной сценарий все же предполагает сохранение добычи нефти до 2035 года на уровне 525 млн тонн в год.

По мнению ведущего эксперта УК «Финам Менеджмент» Дмитрия Баранова, в 2015–2016 годах добыча должна стабилизироваться на уровне 525 млн тонн, а увеличиться этот показатель должен в 2017 году до 526 млн тонн. Эксперт называет такой прогноз вполне реалистичным и не исключает, что показатели добычи нефти в 2015 году в стране будут близки к прогнозным значениям Минэнерго. «Что касается среднесрочной перспективы, то стоит исходить из того, что замены нефти и нефтепродуктам в мире нет, ведь это не только топливо, но и ценнейшее сырье для выпуска тысяч наименований товаров, один из ключевых видов ресурсов для всего человечества. Так что нефть продолжат добывать и вряд ли объемы добычи будут сильно снижаться — именно из-за значительного спроса на нефть и нефтепродукты», — констатирует он.

Главный аналитик UFS Investment Company Илья Балакирев уверен, что обозначенные в разрабатываемой энергетической стратегии до 2035 года сценарии не отражают происходящего в полной мере. По его мнению, стоит иметь в виду два параллельных процесса. Первый — снижение добычи на старых истощенных месторождениях. Второй — рост добычи на новых месторождениях. «Вещи в целом взаимосвязанные и зависящие, в конечном итоге, от технологий и уровня цен. Но все же тренды немного отличаются. Если удастся в рамках прогнозов реализовать такие проекты, как „Сила Сибири“ (совместный проект „Газпрома“ и Китая по строительству газопровода для поставок из Якутии в Приморский край и страны АТР. — **BG**) и разработка Восточно-Сибирских месторождений „Роснефти“, все это, по большей части, уйдет в Китай — совокупно мы сможем наблюдать сохранение объемов и даже рост в отдельные годы после запуска и до выхода их „на полку“. Сюда же стоит отнести проекты НОВАТЭКа и „Газпром нефти“ по добыче газа и жидких углеводородов и, собственно, сам Ямал. Крупные „новые“ месторождения частных компаний — „выход на полку“ Требса и Титова (нефтяные месторождения в Ненецком автономном округе Архангельской области. — **BG**), Имилор (месторождение в Западной Сибири. — **BG**). Вот это все ресурс, за счет которого можно пополнять добычу и удерживать ее на текущих уровнях», — рассуждает эксперт.

Параллельно с новыми проектами происходит сокращение добычи нефти на большинстве зрелых месторождений. И этот процесс будет только усугубляться без дополнительных инвестиций и передовых технологий, от которых отрасль отрезали санкции. «А вот то, какой именно процесс окажется более интенсивным, будет зависеть, в том числе, и от „тонкой настройки“ сектора, от регулирования и налоговой политики», — заключает аналитик.

ВСЕ СВОИ Одна из основных задач, которая декларируется едва ли не на всех отраслевых совещаниях и без которой не рассматриваются перспективы российской энергетики, — программа импортозамещения. В правительстве уже разработан соответствующий план действий. По мнению экспертов, для развития качественного отечественного производства необходим более четкий централизованный план.

Оценка доли импортного оборудования должна учитывать «скрытый» импорт, локализованные технологии, которые, тем не менее, не работоспособны без импортных расходных материалов, обслуживания. «Возможно, цифра в 80% близка к действительности на момент начала санкций. Но есть подозрение, что мы тут в очередной раз наблюдаем импортозамещение ради импортозамещения. При этом надо понимать, что замена американского или немецкого оборудования на китайское не является импортозамещением. И „скрытого“ импорта здесь, возможно, будет даже больше, если судить по первым „медийным“ успехам в этом направлении», — говорит Илья Балакирев.

Эксперты обращают внимание, что и наличие «аналогов» автоматически не означает, что они обладают сопоставимыми качественно-количественными характеристиками и что существует должная экспертиза их применения в требуемых масштабах. «Мы кладем асфальт по немецкой технологии, но почему-то в Германии он служит 20 лет, а у нас хорошо если два года. Вот это, в том числе, и может стать той гранью, которая определит, увидим мы через 15 лет рост или падение добычи. Санкции могут „помочь“ реализовать социальный запрос на полную автономию, но почти наверняка это приведет к значительному падению эффективности», — считает Илья Балакирев.

УШЛИ НА ВОСТОК На мировой арене главных фокусом российской энергетики становится Азия. По прогнозам аналитиков компании BP, в ближайшие двадцать лет Китай и Индия станут самыми быстрорастущими по энергопотреблению рынками. Специалисты говорят о высоком потенциале импортных поставок в данном направлении. И Россия здесь имеет весомые перспективы, однако за их реализацию придется побороться.

«Перспективы здесь действительно существуют очень оптимистичные. В Азии уважают наши разработки и опыт и с готовностью относятся к потенциальному сотрудничеству», — считает Виталий Млынчик, президент группы компаний Quadro Electric.

Вместе с тем Илья Балакирев, выражая свое мнение, называет Китай «очень неприятным покупателем» из-за того, что тот диверсифицирует поставки, очень жестко, долго и упорно торгуется, сбивает цены, поддерживает собственных производителей, даже если это экономически нецелесообразно. «Очень трудно поверить в то, что Россия на нем сможет заработать какие-то сверхприбыли, как с Европой. Декларируемые громкие проекты сами по себе выглядят не слишком привлекательно, та же „Сила Сибири“ уже вызывала вопросы, когда называлась „примерная“ цена в $360 за тысячу кубов. Но тогда нефть стоила больше $100 за баррель, а там прописана нефтяная индексация. Какая цена там заложена теперь — можно только гадать. Но понятно, что в лучшем случае сам проект безубыточен. С поставками „Роснефти“ по ВСТО (нефтепроводная система Восточная Сибирь — Тихий океан. — **BG**), похоже, ситуация примерно такая же», — обращает внимание он.

Вместе с тем сотрудничество с Азией, безусловно, интересно. Помимо прочего, его можно использовать в качестве дополнительного рычага воздействия на других партнеров: на Европу и азиатские страны. «Мы видим всплеск энтузиазма со стороны японских компаний и правительства, поскольку их, очевидно, пугает перспектива еще большего усиления Китая. То же самое касается Южной Кореи. Отчасти Индия может выступать как единственный полноценный противовес Китаю — на рынке они играют „против нас“, но и против друг друга в первую очередь», — отмечает Илья Балакирев.

Вторым же аспектом, который придает повороту России на Восток привлекательности, является развитие тех территорий, которые страна без дополнительного стимула или повода самостоятельно развивать пока не в состоянии. Новые энергетические проекты влекут за собой создание инфраструктуры, центров притяжения трудовой миграции — как внутренней, так и внешней — к тем регионам, где сейчас крайне низкая плотность населения. На базе месторождений, которые послужат сырьевой базой для поставок в Китай, будут созданы перерабатывающие мощности и сопутствующие производства.

«На мой взгляд, это направление в любом случае нужно развивать, но желательно — в дополнение к текущим устойчивым внешнеэкономическим связям, а не вместо них», — заключает Илья Балакирев. ■

СОЕДИНИТЬ СОФТ И «ЖЕЛЕЗО»

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ — ОДИН ИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В ЦЕЛОМ, ТАК И КОНКРЕТНОЙ ОТРАСЛИ. ЭНЕРГЕТИКА ДАЛЕКО НЕ НА ПЕРВЫХ МЕСТАХ ПО ЭТОМУ ПОКАЗАТЕЛЮ. ЗАДАЧА, КОТОРУЮ И В ЛУЧШИЕ ВРЕМЕНА БЫЛО СЛОЖНО РЕШИТЬ, С ВОЗНИКШЕЙ НЕОБХОДИМОСТЬЮ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ТОЛЬКО УСЛОЖНИЛАСЬ. АГАТА МАРИНИНА

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

РОССИЙСКАЯ НАУЧНАЯ ОТРАСЛЬ МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ ПРЕДПРИЯТИЯМ СЕКТОРА ЭНЕРГЕТИКИ ДОСТОЙНЫЕ РАЗРАБОТКИ

В стратегии развития энергетики России, как принятой до 2020 года, так и разрабатываемой до 2035 года, инновациям уделено существенное значение. Предполагается, что современные разработки должны использоваться в проектах по добыче и переработке нефти, газа, угля. Как заявил на прошедшем в мае в Петербурге III Российском международном энергетическом форуме директор департамента государственной энергетической политики Минэнерго Алексей Кулапин, необходимо продолжать развитие и внедрение на практике собственных новейших технологий и материалов, соответствующих мировым. По его словам, это позволит сделать необходимый задел на будущее для повышения устойчивости отрасли к влиянию внешних факторов. В нефтегазовой отрасли внедрение инноваций продиктовано постепенным сокращением добычи на существующих месторождениях. Для того чтобы поддерживать ее на уровне, придется прибегать к нестандартным решениям.

О РОССИЙСКИХ НИОКР ЗАМОЛВИТЕ СЛОВО Потребность во внедрении инноваций на фоне вынужденного импортозамещения формирует предпосылки для развития наукоемких технологичных отраслей. По оценке специалистов, в настоящее время до 80% оборудования, используемого предприятиями в области энергетики, — импортное. Президент группы компаний Quadro Electric Виталий Млынчик утверждает, что 95% высокотехнологичного оборудования, эксплуатируемого электроэнергетической отраслью, — импортное. Остальное, к примеру кабельная продукция, может производиться в России. И хотя цель — повышение доли использования в топливно-энергетическом комплексе российского оборудования — была заявлена задолго до санкций, в последние годы в этом отношении делалось недостаточно. Однако стратегические планы по развитию отрасли предполагают, что доля оборудования импортного производства уже через 15 лет должна снизиться до 3–5%.

Эксперты утверждают, что российская научная отрасль может предложить предприятиям сектора энергетики достойные разработки, которые были произведены на базе НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы). Согласно рейтингу ЮНЕСКО Россия в рейтинге стран мира по уровню расходов на НИОКР занимает 32-е место из 91. Показатель рассчитывается как общий объем государственных и частных расходов, выраженный в процентах от ВВП. И приведенные данные, хоть и датируются 2010 годом, в целом демонстрируют положение дел.

Вместе с тем Виталий Млынчик убежден, что российский научный мир действительно может предложить немало, причем

не только современные разработки и инновации, но и огромный пласт уникальных электротехнических решений, наработанный еще советской наукой, но по парадоксальным причинам не внедряемый в отрасль. «Если мыслить в этом направлении глобально, то, по моему мнению, необходимо создание системы отраслевых НИИ, государственных центров, куда ученые могли бы организованно нести плоды своих научных изысканий. Система таких учреждений заняла бы статус некоего лифта для использования науки в прикладных сферах. Потому как сегодня зачастую разработчики просто не знают, куда им идти для эффективного внедрения своих трудов», — рассуждает эксперт.

УМНАЯ ЭНЕРГЕТИКА Одно из ключевых направлений технологического развития электроэнергетического комплекса — распространение интеллектуальных систем. В фонде «Сколково» в понятие «интеллектуальная энергетика» включают и «умные сети» (smartgrid), и технологии генерации, и системы мониторинга и управления.

Отраслевой эксперт департамента по работе с корпоративными организациями «Энвижн Груп» Виктор Файзрахманов говорит, что главное отличие интеллектуальной энергетической системы от традиционной в том, что количество объектов управления в ИЭС на несколько порядков выше. «Российское энергетическое агентство курирует создание технологической платформы интеллектуальной энергетической системы (ИЭС) РФ. В этом процессе участвуют все ведущие игроки рынка, производители энергетического и измерительного оборудования, представители телекома, крупные IT-компании, в том числе „Энвижн Групп“. В ряде регионов идут пилотные проекты по созданию фрагментов интеллектуальных энергосистем или строительству отдельных элементов энергетической и информационной инфраструктуры. В перспективе участники рынка должны объединить усилия в части строительства элементов ИЭС и создать замкнутый цикл управления производством, передачей и потреблением электроэнергии. Сейчас реализации таких масштабных проектов препятствует отсутствие законодательной базы и прозрачных источников финансирования», — рассказывает он.

Виталий Млынчик напоминает, что в электроэнергетике существует очень хороший термин на русском «активно-адаптивные сети», который является синонимом smartgrid, набившим оскомину. Его определение охватывает как раз консолидацию новейших компьютерных технологий и работы непосредственно «железа». «Речь идет о том, когда функциональные возможности сетей позволяют им самодостаточно реагировать на любые внешние проявления. Сегодня интеллектуальная энергетика развивается как раз в таком направлении», — утверждает господин Млынчик.

Smartgrid охватывают не только генерацию, транспортировку и сбыт, но и потребление. Но, по мнению Ильи Балакирева, как таковая «эффективность потребления» совершенно бессмысленна, если не простроена вся цепочка «генерация-сети-сбыт-потребление», которая позволяет повышать общую эффективность системы за счет перераспределения нагрузок. «Грубо говоря, горящая бессмысленно в час пик энергосберегающая лампочка приносит убытки системе, но аналогичная лампочка, горящая в два часа ночи, позволяет генерировать дополнительную прибыль. До тех пор пока потребитель за эту лампочку исправно платит, сама по себе „экономия“ его потребления не имеет смысла. До тех пор пока есть кросс-субсидирование тарифов и частные потребители получают энергию по льготным тарифам, есть смысл, чтобы они минимизировали потребление, но не все так просто», — говорит он.

Аналитик скептически относится к перспективам «умных сетей», указывая на то, что в электроэнергетике в принципе достаточно проблем, а чтобы интеллектуальные системы работали — их надо внедрять как минимум крупными кластерами, иначе «это будут технологии ради технологий, которые раздуют и без того огромные инвестпрограммы». А условно бесплатная энергия от АЭС или ГЭС сводит экономическую целесообразность технологий «эффективного потребления» к минимуму, в отличие от Европы с дорогими импортными энергоносителями.

Вместе с тем считается, что отсутствие «умных сетей» негативно сказывается на распространении в России генерации посредством возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Smartgrid позволили ли бы ВИЭ получить то конкурентное преимущество, которое так необходимо альтернативной энергетике.

Илья Балакирев считает, что вполне удачным опытом массового внедрения элементов «умных сетей» можно считать цифровые электросчетчики или счетчики на горячую и холодную воду. «Достаточно было показать конечному потребителю, что он может экономить, и постепенно они стали если не повсеместными, то по крайней мере распространенными. Однако, как известно, лучшее — враг хорошего. И эти относительно удачные инициативы, в свою очередь, тормозят дальнейшее развитие концепции — если вы теперь захотите, чтобы счетчики на воду автоматически отправляли показатели расхода в расчетный центр, на сервер, — вам нужно их менять. Попробуйте убедить человека, который только что купил сам и поставил эти злосчастные счетчики, что ему теперь снова необходимо их поменять на более новые и, очевидно, более дорогие», — рассуждает он.

Партнер Strategy Partners Group Елена Киселева уверена, что внедрение инновационных технологических решений в энергетических компаниях с тарифным регулированием сталкивается с более серьезными проблемами, нежели недостаточная информированность или административные барьеры. Среди ключевых препятствий она называет отсутствие на уровне страны как перечня приоритетных технологий, так и четкого определения, что такое «инновации» для электроэнергетических компаний. Кроме того, мешает недостаток стимулов у компаний внедрять передовые технологические решения ввиду особенностей тарифного регулирования, а также более высокого приоритета надежности, что предполагает определенный консерватизм при выборе технических решений. Также негативно сказывается отсутствие регуляторной защиты бюджетов на проекты и мероприятия программ инновационного развития и устаревшие нормативы, в том числе для перехода к современной системе управления активами. ■

СВОЯ ПИЛЮЛЯ БЛИЖЕ К ДЕЛУ

ДЛЯ АКТИВНОГО ЗАМЕЩЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ МЕДПРЕПАРАТОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ НЕОБХОДИМЫ КАРДИНАЛЬНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ НЕ ТОЛЬКО В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, НО И ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ САМИМИ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СЛОЖИВШЕЙСЯ ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, ЧИНОВНИКИ И ЮРИСТЫ ОБСУДИЛИ НА КРУГЛОМ СТОЛЕ «ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР РФ», ОРГАНИЗОВАННОМ ИД «КОММЕРСАНТЪ». МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

Специалисты называют Санкт-Петербург столицей российской фармацевтики. По словам заместителя председателя городского комитета по промышленной политике и инновациям Сергея Тальнишних, Петербург занимает первое место в РФ по темпам роста производства фармацевтических препаратов. Модератор круглого стола, гендиректор НП «Медико-фармацевтические проекты. XXI век» Дмитрий Чагин отметил, что 53% научного потенциала всей страны в сфере фармацевтики сосредоточенно именно в городе белых ночей. Неудивительно, что здесь был создан и один из первых в России фармацевтических кластеров.

Изменения в экономике поставили участников объединения перед новыми условиями деятельности. Производители петербургского фармкластера, выпуская товар надлежащего качества, хотят быть уверены в том, что результаты их работы будут востребованы. Основной же покупатель лекарств — государство, стабильный заказ от которого позволил бы многим компаниям не только активно развиваться, но и налаживать импортозамещающее производство.

«В структуре закупок лекарственных препаратов для льготных категорий граждан Петербурга (амбулаторное лечение) более 46% за 2014 год составила именно отечественная фармпродукция. В абсолютных цифрах это 1,8 млрд рублей из 3,9 млрд рублей. При этом у российского производителя было закуплено 1,9 млн упаковок из 2,8 млн, а это уже 67%», — привел несколько обнадеживающих для производителей лекарств цифр советник председателя комитета по здравоохранению Михаил Касаткин.

Тем не менее представители кластера считают, что в законодательство о госзакупках необходимо внести ряд изменений.

«Если будут введены дополнительные преференции для компаний, локализованных и зарегистрированных в Санкт-Петербурге, то, наверное, это будет большой плюс. Предположим, давать дополнительные 10% по аналогии с 15%, что сейчас действуют между западными и российскими компаниями при госзакупках», — предложил генеральный директор фармацевтической компании ЗАО «Вертекс» Георгий Побелянский.

Идею о введении преференций по территориальному признаку на региональных торгах высказал и генеральный директор ЗАО «Фармпроект» Сурен Саакян.

Сергей Тальнишних в своем выступлении подчеркнул, что в рамках подготовки предложений в Минздрав России о размещении части государственного заказа на закупку лекарственных препаратов на предприятиях фармацевтической промышленности Петербурга комитет поддержал ряд предложений кластера о внесении изменений в действующее федеральное законодательство. А именно: установить преференции для поставщиков лекарственных препаратов, произведенных с высокой степенью локализации, определить четкие критерии для подтверждения степени локализации производства и разработать типовые формы контрактов на поставку лекарственных средств для закупок дорогостоящей фармацевтической продукции, а также для закупок со сроком поставки не менее одного календарного года и со сроком поставки в пределах до трех лет.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА КОНСТАТИРОВАЛИ: 53% НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВСЕЙ СТРАНЫ В СФЕРЕ ФАРМАЦЕВТИКИ СОСРЕДОТОЧЕНО В ПЕТЕРБУРГЕ

В то же время директор по экономической безопасности группы компаний «Герофарм» Андрей Ахантьев отметил, что фармацевтическая общественность уже разработала достаточно интересных проектов, которые законодатели принимать не спешат.

«Не вступила в силу и все еще рассматривается Минпромторгом „дорожная карта“ по импортозамещению, где был раздел, связанный с госзакупками. Постановление о „третьем лишнем“, связанное с ограничением допуска к госзакупке иностранного препарата при наличии двух и более российских (либо белорусских и казахстанских) аналогов, также претерпело уже много изменений», — сказал он.

По мнению специалиста, для того чтобы иметь сильную локальную фармацевтическую индустрию, в первую очередь все преференции, связанные с импортозамещением, должны относиться к производителям полного цикла производства препаратов. Но, как подметила главный эксперт департамента экспертизы и сертификации Торгово-промышленной палаты Санкт-Петербурга Светлана Братцева, в законодательстве до сих пор нет определения понятия «предприятие-производитель».

ЗА ПРЕДЕЛОМ ЦЕН И СРОКОВ О существовании проблемы с индексацией предельных цен на медпрепараты напомнил присутствующим Сурен Саакян: «Государство регистрирует продукт по предельным ценам. Потом на валютном рынке происходят сильные колебания, и нам не позволяют перерегистрировать товар или дают не больше 5,5%».

В вопросе ценообразования коллегу поддержала и генеральный директор ЗАО «Северная звезда» Елена Чуглина: «Те 5,5%, которые накидывают на цену ЖНВЛП, — это очень мало. Для того чтобы развиваться, увеличивать производственные мощности по выпуску препаратов, замещающих импорт, а также регистрировать новые импортозамещающие препараты, надо иметь деньги».

Госпожа Чуглина обратила внимание участников круглого стола на однобокость существующего импортозамещения: «Мы пятнадцать лет производим дженерики. Это, конечно, импортозамещение. Но однобокое, стопроцентным его не назовешь. Из 30 препаратов, которые у нас всегда в производстве, только три субстанции отечественного производства. Из 20 вспомогательных веществ только два используем отечественного производства. Это глобальная проблема».

По словам заместителя генерального директора по маркетингу и развитию фармацевтической компании «РИА „Панда“» Дмитрия Дергачева, в России зависимость от импортных активных фармацевтических субстанций составляет 90%. «Советский Союз подошел к перестроеч-

ным временам, будучи № 1 в мире по производству фармацевтических субстанций. За последние 25 лет мы полностью потеряли и производство последних, и саму „большую химию“, без которой невозможно возрождение былых показателей», — уверен специалист.

Госпожа Чуглина отметила и наличие проблемы с выкладкой в аптеках недорогих лекарственных средств, которые на витринах часто задвигают на задний план. В свою очередь, Сурен Саакян поднял вопрос о сроках регистрации новых препаратов для выпуска на рынок. Процесс может затягиваться до трех-пяти лет. «Такими темпами мы особо замещать импорт не сможем. Я уже не говорю о бюджетах регистрации. В некоторых случаях он может доходить до 15–20 млн рублей», — посетовал он.

Дмитрий Дергачев привел еще более наглядный пример расходов по этой статье: «Регистрация банального дженерика в 2003 году обходилась нам в среднем в $25 тыс. и занимала максимум год времени. В 2009–2011 годах — полтора-два года и $50 тыс., сегодня это два-три года и минимум $200 тыс.».

Модератор круглого стола проинформировал, что участники Союза фармацевтических и биомедицинских кластеров подписали соглашение с Белоруссией, по которому в рамках Таможенного союза можно будет регистрировать препараты на территории страны-соседки.

«Там другой порядок: если вам за полтора месяца не зарегистрировали продукт, то в такой ситуации доходит чуть ли не до вмешательства президента», — сообщил господин Чагин.

Успешному и быстрому решению задачи импортозамещения в сфере производства лекарств, по мнению представителя компании «РИА „Панда“», мешает и отсутствие доступных финансовых ресурсов для инвестиций. «Никому не надо сейчас объяснять, что кредиты малоинтересны при такой процентной ставке, особенно в фармации, где от закладки предприятия, цеха или новой линии, до выпуска таблетки, капсулы или ампулы — самое меньшее лет пять», — подчеркнул господин Дергачев.

Тему долгосрочных контрактов поднял Георгий Побелянский. Руководитель ЗАО «Вертекс» отметил, что его компания могла бы зафиксировать цены на продукцию в рублях, если город будет покупать ее продукцию на протяжении определенного срока.

БЫТОВОЙ ВОПРОС Волнует представителей фармкластера и куда более приземленный вопрос — обустройство территории, где располагается производство. По словам господина Тальнишних, в качестве приоритетных мест размещения предприятий фармотрасли является промышленная зона «Пушкинская», а также территории особой экономической зоны технико-внедренческого типа (ОЭЗ): площадки «Нойдорф» и «Новоорловская». За счет средств городского бюджета там были выполнены работы по подготовке транспортной и инженерной инфраструктуры территории (водопровод, канализация, газо- и электроснабжение).

Впрочем, как рассказал гендиректор ЗАО «Вертекс», на площадке «Новоорловская» есть ряд существенных проблем: «Дорог нет, некоторых коммуникаций тоже. С прокладкой сетей в чем-то нам помогли, в чем-то мы помогали помогать, чтобы эти сети появились. Но всему есть предел: не все мы должны делать за свой счет. Например, уже год мы не можем решить проблемы с канализационной сетью из-за постоянной смены подрядчиков».

Нарекания возникли и по промзоне «Пушкинская» у компании «Герофарм», которая строит там завод и более полугода не может подключиться даже по временной схеме к стационарному электропитанию.

Альтернативой (и прямым конкурентом) ОЭЗ и промзонам могут стать индустриальные парки, возводимые крупными застройщиками. Так, директор по продажам коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Санкт-Петербург», регионального представительства финского концерна ЮИТ, Мария Кравцова рассказала о проекте компании в Ленобласти, который полностью выстроен за счет инвестора на территории площадью 112 га.

«Классический индустриальный парк предполагает наличие на своей территории готовой инфраструктуры и обеспечение компаний, которые приходят на площадку, всеми необходимыми техническими условиями. Соответственно, клиент индустриального парка концентрируется только на создании своего производственного или логистического проекта и его реализации. При этом земельный участок компании получают в собственность, как в нашем индустриальном парке Greenstate, или в аренду, как в некоторых других случаях».

Кроме того, резиденты парка, по словам представителя ЮИТ, могут получать все преимущества, которые гарантирует правительство Ленобласти. А два вида льгот, предоставляемые компаниям индустриального парка, фактически идентичны тем, что можно получить в ОЭЗ: это снижение налога на прибыль до 13,5% и нулевой налог на недвижимость на определенный период.

На юридические тонкости, возникающие при организации проекта на основе государственно-частного партнерства в фармацевтике, обратил внимание участников круглого стола управляющий партнер адвокатского бюро «Качкин и партнеры» Денис Качкин.

«Мы выполняли работу для крупной международной фармацевтической корпорации, которая хотела вывести на рынок и получить гарантии сбыта продукта, включающего не только лекарственные средства, но и способ лечения, — отметил юрист. — Способ лечения как сложный охраняемый объект интеллектуальных прав мог бы выступать в качестве возможного объекта соглашения о государственно-частном партнерстве, однако законодательные ограничения не позволяют реализовать сегодня эту модель.

Тем не менее мы пошли дальше в вопросе адаптации данного механизма для нужд фармацевтики и пришли к выводу о возможности применения инструментария ГЧП при условии создания недвижимого имущества. Строительство фармзавода может быть реализовано как концессия при условии, если конечным продуктом будет не простая продукция фарминдустрии, а более сложный продукт, имеющий отношение к медицинским процессам. Способ лечения, например. Концессия при грамотном структурировании позволит не только привлечь проектное финансирование и улучшить экономику за счет бюджетных субсидий, но и гарантировать минимальную гарантированную доходность за счет разделения ключевых проектных рисков (в частности, рисков спроса) с государством». ■

ГЛУБИННЫЙ ИНТЕРЕС

ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ПЕТЕРБУРГА КАК ИСТОРИЧЕСКОГО ГОРОДА ВОЗМОЖНО ТОЛЬКО ПРИ АКТИВНОМ ОСВОЕНИИ ПОДЗЕМНОГО ПРОСТРАНСТВА. СЕГОДНЯ ЭТОТ ПРОЦЕСС СДЕРЖИВАЮТ НЕСКОЛЬКО ФАКТОРОВ, В ЧАСТНОСТИ, ОТСУТСТВИЕ ИНВЕСТИЦИЙ. ОДНАКО В УСЛОВИЯХ СЖАТОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ НУЖНО НАЙТИ СРЕДСТВА НА СОЗДАНИЕ ДОЛГОСРОЧНОГО ПЛАНА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ПРИОРИТЕТНЫХ ПОДЗЕМНЫХ ОБЪЕКТОВ И РАЗРАБОТКУ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ, РЕГУЛИРУЮЩЕЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЭТОЙ СФЕРЕ. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

К такому выводу пришли участники круглого стола «Развитие подземного пространства мегаполиса», организованного ИД «Коммерсантъ». В обсуждении этой темы приняли участие представители правительства Петербурга, научные институты, подрядные организации, девелоперские и проектные компании.

Сергей Алпатов, генеральный директор СРО НП «Объединение строителей подземных сооружений, промышленных и гражданских объектов», президент Российского общества по внедрению бестраншейных технологий (РОБТ), член совета директоров от Европы Объединения исследовательских центров подземного пространства мегаполисов (ACUUS), отметил, что во всем мире интерес представителей власти и общества к освоению подземного пространства неуклонно возрастает. «Это подтверждает и тот факт, что 16 сентября 2014 года было подписано «Соглашение о взаимопонимании» между программой ООН по населенным пунктам („ООН-Хабитат“) и ACUUS. Сотрудничество направлено на совместное решение наиболее острых проблем современных мегаполисов посредством развития подземного пространства и совершенствования подземной инфраструктуры. Это позволит создать благоприятные условия для жителей крупных городов, обеспечит комфорт и безопасность для людей», — подчеркнул Сергей Алпатов.

В России основные объемы подземного строительства связаны с развитием метрополитена, небольшого числа подземных паркингов и совсем незначительного количества иных подземных объектов гражданского назначения. «Петербург имеет самую большую охраняемую ЮНЕСКО центральную часть, но это не только „музей под открытым небом“, но и густонаселенный жилой район. Поэтому в современных условиях важным становится не только сохранение исторического центра, но и его развитие. Я уверен, что без комплексного освоения и развития подземного пространства сделать жизнеспособным исторический центр Петербурга в будущем станет невозможно», — прокомментировал эксперт.

Среди наиболее актуальных проблем, сдерживающих освоение подземного пространства в Петербурге, Сергей Алпатов назвал отсутствие современной законодательной базы, системы 3D-кадастров подземных сооружений и инженерных коммуникаций, а также единой инженерно-геологической карты города.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ХОДЕ ДИСКУССИИ ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО В РОССИИ ОСНОВНЫЕ ОБЪЕМЫ ПОДЗЕМНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА СВЯЗАНЫ С РАЗВИТИЕМ МЕТРОПОЛИТЕНА, НЕБОЛЬШОГО ЧИСЛА ПОДЗЕМНЫХ ПАРКИНГОВ И СОВСЕМ НЕЗНАЧИТЕЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ИНЫХ ПОДЗЕМНЫХ ОБЪЕКТОВ ГРАЖДАНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ

ИНВЕСТИЦИИ ПО ПЛАНУ Представители правительства Петербурга — Алексей Смирнов, заместитель начальника управления инженерного оборудования КГА, и Александр Мишкевич, начальник отдела перспективного развития КРТИ, сказали, что одна из основных причин слабого освоения подземного пространства в городе — это нехватка бюджетных средств.

По словам Алексея Смирнова, за последние 40 лет были разработаны две отраслевые схемы подземного строительства. Но из запланированных объектов было реализовано всего два тоннеля — Канонерский и под площадью Победы и 25 подземных переходов. «К сожалению, великие идеи строительства подземных электроподстанций, депо метрополитена остаются только на бумаге. В настоящее время налоговых отчислений не хватает на объекты инженерно-транспортной инфраструктуры. На мой взгляд, в Петербурге в рамках подготовке нового Генерального плана города нужно разработать схему развития подземного пространства на длительный период времени, а также пошаговую программу ее реализации. Основной раздел, который должен быть предусмотрен в программе — это поиск инвестиций на освоения подземного пространства», — заключил Алексей Смирнов.

В свою очередь, Алексей Шашкин, генеральный директор компании «Георекострукция», отметил, что сегодня, когда нет денег на строительство подземных объектов, нужно найти средства на разработку сценариев развития подземного пространства и создать долгосрочный план по строительству приоритетных объектов. По его словам, многие памятники архитектуры могут развиваться только в одном направлении — вглубь. «Например, Каменноостровский театр не погиб, потому что при приспособлении его для современного использования необходимые для театра функции разместили в созданном под ним подземном пространстве. И так должно происходить с историческим городом в целом. И здесь очень важно создание 3D-кадастра, потому что без послойного, глубинного кадастра невозможно освоение подземного пространства», — считает Алексей Шашкин.

Он отметил, что когда строится лишь подземный паркинг, то это невыгодно для инвестора. «Например, в подземном двухуровневом паркинге на 200 машин себестоимость одного машино-места не получается дешевле $30 тыс. Чтобы окупить вложенные средства за год, нужно в день брать с каждой парковки $83. Так как это невозможно, то обычно окупаемость проекта растягивается на 10–20 лет, что невыгодно самому инвестору. Поэтому освоение подземного пространства становится невозможным без помощи государства, без создания государственно-частного партнерства. Другое дело, когда строится здание, а под ним организуется развитая подземная часть. В таком случае инвестор может „размазать“ нерентабельную подземную стройку на стоимость квадратного метра наземной площади», — подчеркнул специалист.

Владимир Улицкий, научный руководитель компании «Георекострукция», привел в пример финский город Хельсинки, который с 1980-х годов разработал и начал реализацию долгосрочного плана развития подземного пространства до 2025 года, из которого построены практически все объекты — автовокзал, метро, подземные паркинги, магазины. «В Хельсинки город взял на себя создание всех коммуникаций, чтобы инвестору, вкладывающему остальные средства в непосредственное строительство подземных объектов, было выгодно этим заниматься», — подчеркнул Владимир Улицкий.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ПРОБЕЛЫ Все участники круглого стола отмечали, что больше всего сдерживает развитие подземного строительства слабая законодательная база. В реальности существуют нестыковки между имущественным, земельным и градостроительным законодательством. Много сложностей в процесс освоения подземного пространства вносит и федеральный закон «О недрах».

По мнению Елены Лашковой, генерального директора группы компаний «Геоизол», инвесторов, готовых вложить средства в подземное строительство, как раз и пугает нормативный вакуум, неопределенность. «В российском законодательстве не разработан формат государственно-частного партнерства при создании подземных сооружений. В итоге инвестор, выходя на объект, не знает своих прав и обязанностей при освоении недр. Мне представляется, что должна быть создана специальная структура, которая возьмется за разработку конкретных предложений для инвесторов. В рамках проектов должна быть четко просчитана их стоимость, включая обременения. Зная свои реальные расходы, инвестору проще принять решение об инвестировании денег в проект. На фоне импортозамещения это вызвало бы приток средств в город», — прокомментировала она.

Рашид Мангушев, завкафедрой геотехники СПбГАСУ, также считает, что важно составить перспективную карту освоения

подземного пространства центральной части города с учетом укрупненной стоимости. Тогда инвестор будет представлять, что можно построить в данной конкретной части города и сколько это будет стоить.

В свою очередь, Кшиштоф Поморски, технический директор КБ ВиПС, также говорит о неразвитой законодательной базе в области освоения подземного пространства и об отсутствии данных 3D-кадастра. По его словам, без решения этих двух пунктов строить подземные объекты будет сложно. Также он считает, что осваивать подземное пространство нужно там, где высокая плотность населения, например, в спальных районах Петербурга. «Можно построить два, три этажа стилобата, где будет организована, например, подземная парковка, а наверху обустроить зеленую зону. Это будет экономически выгоднее. Но чтобы вести такую застройку, нет никакой законодательной базы. Сегодня мы думаем, как организовать подземное пространство в исторической части Петербурга, построенной 200–300 лет назад, а рядом строим город с такими же ошибками, но с плотностью населения в разы выше», — отметил Кшиштоф Поморски.

ПЕТЕРБУРГСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ По словам специалистов, в Петербурге одни из самых сложных гидрогеологических условий в мире. Тем не менее Евгений Ломакин, член президиума Санкт-Петербургского общества геодезии и картографии, подчеркнул, что территория исторического центра города на 60% подходит для подземного строительства. По его словам, нет плохих грунтов, а есть проекты, которые не приспособлены для конкретных геотехнических условий.

Сергей Алпатов проинформировал о работе по созданию Карты районирования территорий Петербурга по инженерно-геологическим и гидрогеологическим условиям — важнейшего документа для проектировщиков и строителей, а также для потенциальных инвесторов. Среди возможных подземных объектов общегражданского назначения — парковки, магазины, технические сооружения, фитнес-клубы, складские помещения. «Петербургские подземные строители обладают самой современной техникой и технологией, которые позволяют решать любые задачи, обеспечивая безопасность работ и сохранность исторической застройки. Традиционно метрополитен Петербурга — глубокого заложения, он сооружается в устойчивых кембрийских глинах. Однако современные технологии, например, „стена в грунте“ и jet grouting, позволяют строить на небольших глубинах в слабых четвертичных отложениях», — рассказал Сергей Алпатов.

Алексей Шашкин подчеркнул, что при освоении подземного пространства возникает больше рисков, чем при создании наземных сооружений. Но риски значительно снижаются, если изначально все просчитано, спроектировано, а потом построено с применением проверенных технологий опытными компаниями. «При этом пользоваться программами и моделями, разработанными для других, не петербургских грунтов, и думать, что все будет хорошо, — опасная ошибка. Как говорится, не от хорошей жизни компания „Георекострукция“ занялась разработкой собственного программного обеспечения. Это позволило научиться моделировать петербургские грунты, без чего никакого освоения подземного пространства не произойдет. Будут потери и деформации окружающих зданий», — отметил он.

Анатолий Осокин, генеральный директор компании «Геострой», отметил, что освоение подземного пространства поможет улучшить комфортность проживания жителей в городе. Но при освоении подземного пространства большое внимание стоит уделять технологическим рискам: «В условиях слабых инженерно-геологических условий Петербурга каждый новый шаг по освоению подземного пространства должен быть выверенным. Для каждой площадки требуется свое техническое решение. Поэтому к работе важно привлекать только те изыскательские, проектные, строительные организации, которые имеют опыт работы в этой области, профессиональных сотрудников и свои технические советы».

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД Дмитрий Бойцов, начальник архитектурно-строительного отдела компании «Ленметрогипротранс», рассказал о преимуществах комплексного подхода при освоении подземного пространства на примере проекта развития Театральной площади, который «Ленметрогипротранс» разработал совместно с КБ ВиПС в 2011 году. «Данный проект включал ряд объектов транспортной инфраструктуры, объединенных с вестибюлем станции метро „Театральная“. В нем предусматривались как паркинги, так и подземные общественные зоны. Для того чтобы реализовать данный проект, нужны инвестиционные вливания, причем на той стадии, на которой строится метрополитен. Но во времени это очень сложно совместить. Поэтому мы специально для тех объектов, которые уже проектируем и строим, оставляем задел для будущего развития. Раньше таким подходом пренебрегали», — пояснил Дмитрий Бойцов. По его словам, комплексный подход в освоении подземного пространства позволяет сэкономить: чем больше объемы подземного пространства преобразуются единовременно, тем дешевле получается каждый составной элемент подземного комплекса. По его мнению, при разработке программы освоения подземного пространства Петербурга следует учесть единоразовое, то есть комплексное освоение подземного пространства, в особенности на таких участках, как исторические площади нашего города.

Анатолий Осокин предложил для начала сосредоточить усилия на создании одного подземного объекта, который нужен жителям города, и еще на уровне проработки идеи привлечь к обсуждению проекта общественность. «К сожалению, сейчас простые обыватели считают, что подземное строительство, по сути, остается закапыванием денег в землю, так как непонятна потребительская ценность проекта. И чтобы изменить такое отношение, необходим положительный пример, на который можно ссылаться», — сказал он.

Сергей Алпатов уверен, что без поддержки государства освоение подземного пространства невозможно: «Главной задачей на сегодня является решение вопросов, связанных с долгосрочным планированием подземного строительства. В Петербурге необходимо создать координационно-информационный центр по вопросам комплексного освоения подземного пространства. К работе мы считаем необходимым привлекать ведущих специалистов со всех регионов России», — заключил Сергей Алпатов.

Со своей стороны Елена Лашкова из компании «Геоизол» выступила с предложением провести следующее совещание по актуальным вопросам освоения подземного пространства города в рамках заседания специально созданной рабочей группы при губернаторе Петербурга и выработать решения, которые приведут к конкретному результату. ■

НЕУСТОЙЧИВЫЕ НОЖКИ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ МЕБЕЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ МОГЛИ БЫ ПОЛУЧИТЬ ПРЕИМУЩЕСТВО ОТ СКАЧКОВ КУРСОВ ВАЛЮТ, ЕСЛИ БЫ КРИЗИС НЕ ЗАТЯНУЛСЯ. ТЕПЕРЬ ЖЕ СНИЖЕНИЕ СПРОСА ПРАКТИЧЕСКИ НИВЕЛИРОВАЛО ИХ ПРЕИМУЩЕСТВО ПЕРЕД ИНОСТРАННЫМИ КОМПАНИЯМИ. МЕБЕЛЬЩИКИ ПЫТАЮТСЯ СДЕРЖАТЬ ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ, ЗАМЕЧАЯ, ЧТО ПРАВИТЕЛЬСТВО ПРИ ЭТОМ ИМ НЕ ПОМОГАЕТ ВОВСЕ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ ЛИДИРУЮТ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ИЗ КИТАЯ — ОНИ ЗАНИМАЮТ 50–60% ВСЕГО ОБЪЕМА ПРОДАЖ МЕБЕЛИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ, ФАБРИКИ ЕВРОПЫ ОБЕСПЕЧИВАЮТ 20–25% ЭТОГО ОБЪЕМА И ЛИШЬ 15–30% ПРИХОДИТСЯ НА РОССИЙСКИЕ ЗАВОДЫ

Как и во всех отраслях, где есть отечественное производство, на рынке мебели в кризис значительнее упали продажи импортных производителей. «Курсовые скачки обеспечили рост цены почти вдвое. В мебели же российского производства импортные составляющие занимают не более 20%, поэтому цены выросли всего на 8–10%», — говорит Александр Шестаков, генеральный директор «Первой мебельной фабрики».

КРИЗИСНЫЕ АТАКИ Однако это не уберегло российских производителей от падения спроса, так как с развитием экономического кризиса все больше снижается покупательная способность населения. Например, доходы «Первой мебельной фабрики» в рублевом эквиваленте остались на уровне прошлого года.

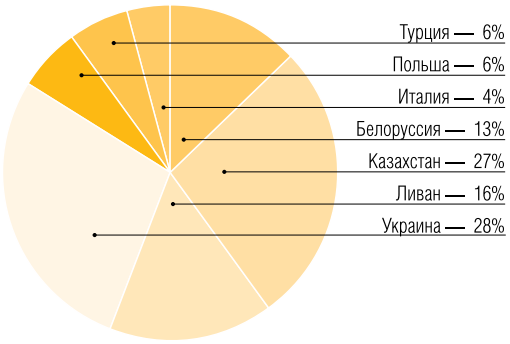
По словам Андрея Никитина, владельца мебельной фабрики «Элегия» (ООО «Элегия», город Боровичи Новгородской области), в 2014 году продажи его компании также не росли, а прибыль просела на десятки процентов. И это при условии сдерживания цен: проблемы со сбытом связаны со снижением благосостояния населения, поясняет он. Мягкая мебель составляет примерно 70% производства фабрики со штатом 700 человек, остальное — корпусная мебель и мебель для обеденной зоны. «Самые дорогие элементы в мягкой мебели — ткань и поролон. Ткань — в 99% случаев импортный материал, а поролон, хоть и производится в России, но сырье для его производства поступает из-за границы, что не лучшим образом влияет на ценообразование», — рассказывает господин Никитин.

Для корпусной мебели фабрики «Элегия» из-за границы везут фурнитуру и пленки для фасадов, для обеденной зоны — пластики и лаки, которыми покрывается мебель. Пиломатериалы же отечественные (береза, хвоя), роста цен на них, говорит Андрей Никитин, пока не было.

«Сама валюта мало влияет на рынок. Очень много сырья используется отечественного. Сильно влияет в целом ситуация в экономике. Это панические настроения, а самое главное — высокие ставки по кредитам», — считает генеральный директор мебельной компании «Италком» Роман Кириллов.

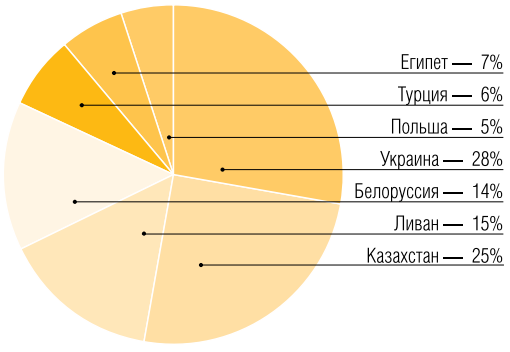
СТРУКТУРА РЫНКА Оценить рынок мебели в рублевом выражении эксперты не решаются, ссылаясь на его неоднородность и значительное количество мелких игроков, которые не попадают в статистику. По словам генерального директора Ассоциации деревообработчиков и

ТОП-7 СТРАН, ОТКУДА ПОСТУПАЮТ ЗАПРОСЫ К МЕБЕЛЬНЫМ КОМПАНИЯМ РОССИИ



ИСТОЧНИК: САЙТ МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ALLBIZ

ТОП-7 СТРАН, ОТКУДА ПОСТУПАЮТ ЗАПРОСЫ К МЕБЕЛЬНЫМ КОМПАНИЯМ ПЕТЕРБУРГА И ОБЛАСТИ



ИСТОЧНИК: САЙТ МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ALLBIZ

мебельщиков Ленинградской области и Санкт-Петербурга Михаила Пильцера, в СЗФО мебельные производства сосредоточены в Санкт-Петербурге, Калининграде, Мурманске и Сыктывкаре — фабрики этих городов обеспечивают 70–80% всего выпуска, и в ближайшее время ситуация вряд ли изменится.

Если же говорить о продажах, то на региональном рынке лидируют производители из Китая — они занимают 50–60% всего объема продаж мебели в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, фабрики Европы обеспечивают 20–25% этого объема, остальное приходится на российские заводы, приводит статистику руководитель отраслевой ассоциации.

Роман Кириллов замечает, что мебельный рынок очень разнообразен по своему ассортименту и уровню продукции. «Если брать кухни и мягкую мебель, то доминирует местный производитель. Если брать офисную мебель, то более 50% — это белорусская мебель. Иностранцы держат исключительно премиум-класс — как по домашней мебели (Италия, Испания, Китай), так и по офисной (Китай, Италия). За последние годы китайская мебель стала активно продвигаться на рынке Петербурга, вытесняя итальянскую», — замечает он.

По наблюдениям директора фабрики «Элегия», на российский рынок активно идут немецкие компании, Италия и Турция поставляют в основном мебель премиум-класса. Однако элитная мебель не так популярна, большим спросом на рынке пользуется мебель для бюджетных организаций и мебель экономкласса. По словам Романа Кириллова, очень силен импорт в сегменте офисной мебели.

По данным международного центра интернет-торговли Allbiz, к компаниям из Санкт-Петербурга и Ленинградской области поступает каждый десятый запрос на мебель и оборудование для ее производства. Лидерские позиции удерживают бытовая и офисная мебель, комплектующие и фурнитура, предметы интерьера, а также мебель для ресторанов и кафе. В Петербурге и Ленинградской области к перечню наиболее популярных категорий можно добавить мебель медицинского назначения.

Основной поток заказов генерирует готовая мебель. Доля запросов на мебельное оборудование и комплектующие составляет всего 17% для Петербурга и области и 14% — для России в целом. Для участников из Ленинградской области и Петербурга 81,2% заказов поступает из России. Оставшуюся часть запросов в регион отправляют компании из Украины, Белоруссии, Казахстана, Ливана, Египта и других стран.

«На европейском уровне здесь производят мягкую мебель, мебель из массива. Спальни, прихожие и прочая домашняя мебель в основном класса эконом, — считает Роман Кириллов. — По офисной мебели регион очень сильно уступает Москве и Белоруссии, Китаю. Про Италию вообще молчу. В целом производство мебели региона ориентировано на внутренний рынок. У единичных производителей есть поставки в Москву и другие регионы РФ».

Андрей Никитин сообщает, что в связи с кризисом активизировался экспортный спрос со стороны прибалтийских государств, которые ранее были ориентированы на продукцию из Польши. Помимо внутреннего рынка и Прибалтики, небольшая доля продукции «Элегии» уходит в Израиль и Монголию.

КРЕДИТНАЯ БЕСПОМОЩНОСТЬ Около 60% всего выпуска мебели Санкт-Петербурга и Ленинградской области, говорит господин Пильцер, обеспечивают «Первая мебельная фабрика» и «Севзапмебель». Остальные 40% распределяются между малыми предприятиями. Однако они испытывают очень большие проблемы.

«Есть огромный кусок „пирога“ — госзаказы и заказы госмонополий. Поставка мебели по таким контрактам осуществляется без предоплаты с их стороны, да еще отсрочка платежа до 90 дней. Победитель тендера по таким заказам определяется минимальной ценой», — рассказывает Роман Кириллов. С одной стороны, такие заказы в кризис могут поддержать мебельные компании, а с другой, финансовые условия не позволяют к ним приблизиться.

По словам Михаила Пильцера, в 2013 году в области закрылось 6350 предприятий малого бизнеса и столько же в городе. Новых же предприятий за эти два года появилось очень немного. «Все решают деньги, а банковские ставки очень высокие, Станок для мебельного производства стоит €60 тыс. А есть станки и по €100 тыс. и более. А еще выиграй тендер по госзаказам, внеси обеспечение и выдержи отсрочку платежа в 90 дней», — рассуждает Роман Кириллов.

Людмила Едигарова, генеральный директор фабрики мебели «Софи», штат которой состоит всего из шести человек, подтверждает: после скачков валюты спрос на товар очень упал во всех отношениях. Клиентов мало, и все хотят покупать дешевле, хотя после падения курса валют поставщики опускают цены очень неохотно. Для производства используется в основном импортные материалы, так как для клиентов это важно, говорит госпожа Едигарова. Фирма пытается участвовать в тендерах, но пока мебель распространяется через сайт компании и «сарафанное радио». Малому бизнесу в этой сфере мешают выживать высокие ставки аренды и налоги, добавляет руководитель малого предприятия.

СТРАТЕГИЯ СИЛЬНЫХ Генеральный директор «Первой мебельной фабрики» в 2015 году планирует удержать объемы продаж, сосредоточившись на мебели для потребителя. «Корпоративный сегмент намного сильнее „сдулся“, притихли гостиницы — инвестиции приостановлены, существенно снизился госзаказ», — объясняет господин Шестаков.

В 2014 финансовом году выросли продажи у IKEA — на 14% в сравнении с предыдущим годом. Количество посетителей этих магазинов увеличилось на 9% и составило около 70 млн человек.

«Деятельность компании зависит от внешних факторов, и в условиях роста курса валют мы были вынуждены пойти на пересмотр цен на наши товары», — комментирует пресс-служба IKEA изменение цен в декабре 2014 года. В СЗФО у производственного подразделения группы есть две площадки. «ИКЕА Индастри Тихвин» представляет собой полную производственную цепочку, включающую лесозаготовку, лесопиление, производство мебельных компонентов и непосредственно мебели. Помимо этого, компания занимается производством брикетной и пеллетной продукции. «ИКЕА Индастри Новгород» производит шлифованные и ламинированные древесно-стружечные плиты в деревне Подберезье Новгородской области. → 82

ПЯТЬ ЛЕТ НА БАЛТИЙСКОЙ ВОЛНЕ

Для формирования бренда важны не магические атрибуты, а грамотная кадровая, социальная и маркетинговая политики, налаживание внешних связей, позитивный репутационный имидж и многое другое. В этом уверен Сергей Котенев, генеральный директор паромной компании ST.PETER LINE, отметившей в этом году пятилетие.

– Что вы считаете главным достижением ST.PETER LINE?

– Главное достижение – это пять лет эффективной работы. Если говорить о самых масштабных проектах или событиях, то стоит упомянуть нашу работу во время сочинской Олимпиады, когда паромы компании функционировали в качестве плавучих гостиниц. Мы смогли принять более 8500 гостей.

За пять лет мы перевезли более 2,5 миллионов пассажиров, задумайтесь, более чем из 160 стран мира! Мы сумели расширить географию нашего бизнеса: вышли на новые рынки Европы и Азии. Открыли свои собственные офисы не только в России (Петербурге и Москве), но и в Хельсинки. И кстати, на базе последнего запланировано открытие представительства национального туристического офиса VisitRussia в Финляндии.

Но наши успехи – это не взмах волшебной палочкой. Это кропотливая работа целой команды профессионалов, которые ежедневно работают на борту судов и в офисах компании во благо наших пассажиров.

– Каким был год для ST.PETER LINE?

– Не буду лукавить, год был непростым. Сложная геополитическая ситуация, валютные колебания и веерные банкротства туроператоров – все это не могло не отразиться на туристическом, и в частности на круизном бизнесе. Однако хочу отметить, что компания ST.PETER LINE предлагает на российском рынке уникальный продукт, не имеющий аналогов в своем роде. Круиз из Петербурга в Хельсинки, Стокгольм и Таллин на комфортабельном пароме, где все продумано до мелочей: бары и рестораны, предлагающие нашим гостям вкуснейшие блюда, ежедневная вечерняя шоу-программа и детские спектакли. Поэтому поток российских туристов на наших паромах уменьшился незначительно, а во многом компенсировался туристами, для которых стал недоступен длительный отдых с дорогими перелетами и тратами на проживание в отелях.

– В чем, по-вашему, сегодня заключается секрет успешного развития на рынке?

– Один из основателей крупнейшей мировой корпорации SAS, Джеймс Гуднайт, в своих трудах писал: «Ключ к успеху бизнеса – в инновациях, которые, в свою очередь, рождаются креативностью». Продолжая эту мысль, стоит сказать, что маркетинговая стратегия развития компании ST.PETER LINE выстраивается очень гибко. Мы учитываем экономические, геополитические и другие факторы – идем в ногу со временем. Анализируем, продумываем, выводим на рынок новые предложения для разных социальных групп населения. Так, с апреля по май этого года мы предлагали бесплатные каюты для ветеранов Великой Отечественной войны. Регулярно предлагаем круизы по минимальным ценам для студентов. Кроме того, в марте этого года мы подписали контракт о партнерстве с футбольным клубом «Зенит». И для болельщиков сине-бело-голубых также подготовлены постоянные скидки на круизы.

– Каковы конкурентные преимущества ST.PETER LINE?

– Уникальность ST. PETER LINE в том, что это единственная паромная компания, которая отправляет туристов из российского порта. Наши пассажиры чувствуют себя как дома, находясь в любой из балтийских столиц. Обслуживающий персонал на судах свободно говорит на нескольких языках. Обязательно владение русским и английским языками. Мы стараемся создать атмосферу праздника и отдыха, близкую и интересную нашим путешественникам. А для иностранных пассажиров круиз на наших паромах – это возможность посетить Россию без визы на 72 часа.

– Как вы считаете, за время своего существования на рынке компания смогла создать узнаваемое имя, сформировать свой бренд?

– Несомненно, бренд ST.PETER LINE узнаваем не только в России, но и за ее пределами. В марте, по случаю пятилетия

компании мы провели ряд мероприятий в формате юбилейного круиза. Начали с официальной пресс-конференции в Санкт-Петербурге, затем были торжественные приемы в странах Балтики: Хельсинки, Стокгольме и Таллине. В каждом порту мы встречались с представителями администрации городов, деловой общественностью и СМИ. Не скрою, интерес к компании со стороны западных коллег был очень существенный.

– Каким вы видите будущее компании? К чему стремитесь?

– Компания ST.PETER LINE в настоящее время решает задачи гораздо более сложные, чем простое увеличение пассажиропотока и объема грузоперевозок. Так, в результате переговоров с Министерством культуры принято решение об открытии представительства Ростуризма (VisitRussia) на базе финского офиса компании ST.PETER LINE. Это решение позволит активнее продвигать Россию и Петербург на туристическом рынке Европы, а также популяризировать регионы.

РЕКЛАМА

81 → Рядом строится новая фабрика группы, где будут производиться каркасы для гардеробов «Пакс» и новой кухонной системы «Метод». Инвестируя €50 млн, компания стремится увеличить объемы производства предметов мебели для дома, которые наиболее востребованы российскими покупателями. Завершение проекта запланировано на 2017 год. «Кроме того, в прошлом году начаты работы по модернизации дистрибуторского центра в Есипово Московской области, в который компания собирается инвестировать 6 млрд рублей. После расширения он станет одним из крупнейших автоматизированных дистрибуторских центров на территории Европы и самым большим в нашей стране», — добавляют в пресс-службе шведской компании.

К заключительному этапу инвестирования подходит и «Первая мебельная фабрика». В течение года будет завершен проект реструктуризации предприятия с учетом покупки итальянского завода Alno. «Мы переводим в Питер из Швейцарии целый завод по производству кухонь, что позволит повысить качество, оптимизировать производственный процесс и, как следствие, снизить издержки, так как производительность повысится значительно. Мы инвестируем около €50 млн, производственная площадь фабрики вырастет с 10 до 50 тыс. кв. м, а объем выпуска — в два раза в следующем году, а в перспективе — в три», — говорит директор фабрики Александр Шестаков.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РАВНОДУШИЕ

По его мнению, кризис, потеснивший импортные товары, дает российским производителям шанс занять освободившиеся доли рынка и повысить конкурентоспособность. «Однако общие объемы спроса делают этот шанс очень призрачным, в возможность роста мало кто верит, — заключает он. — И правительство тоже не помогает. Например, мы пытались провести закон о запрете закупки мебели для государственных и муниципальных нужд у иностранных производителей. Что мешает мебель для школ, армий, учебных заведений, медучреждений покупать здесь? Однако со стороны государства в этой сфере поддержки нет, и рынок объемом около 30 млрд рублей заполнен российскими товарами в лучшем случае на 30%. В нашей компании госзаказа практически нет — его доля не превышает 10%». С осени компания планирует начать продажи мебели по франшизе и перевести на эту схему до 70% розницы. Пока же «Первая мебельная фабрика» реализует товары через 26 собственных точек, в основном сосредоточенных в Петербурге и Москве.

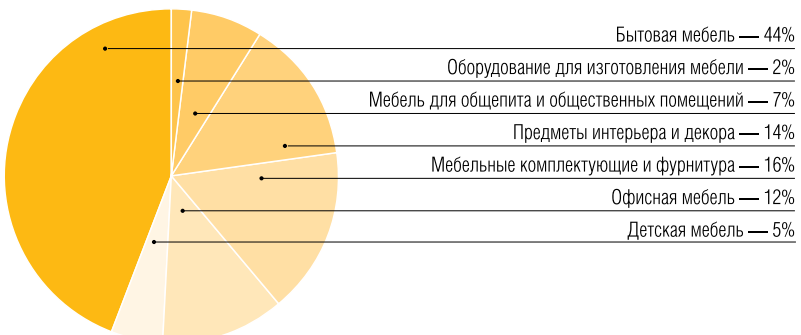
Доля государственного заказа очень мала и для фабрики «Элегия», говорит владелец компании. В нынешних условиях фабрика работает только по предоплате.

Помимо кризиса, господин Никитин перечисляет не менее значимые хронические проблемы мебельной промышленности региона — выход из использования после приватизации РЖД малотоннажных контейнеров (3,5 тонны), рост тарифов на перевозки. «Теперь мы можем использовать только трансконтейнеры грузоподъемность 20–40 тонн, но ведь мы работаем не только с оптовыми базами, но и с небольшими магазинами. В итоге большая часть продукции перевозится автотранспортом. А здесь другая проблема — из-за стройки трассы Москва — Петербург, пролегающей в 70–90 км от города, все местные дороги пришли в полнейшую негодность. Полагаю, в Ленинградской области ситуация не сильно отличается», — говорит Андрей Никитин. Железнодорожные перевозки контейнерами и вагонами используются теперь только для дальних поставок — на Дальний Восток, в Зауралье, Сибирь, Казахстан, Монголию. В Боровичах сконцентрировано немало мебельных производств, однако внимания правительства здесь не хватает. «По словам моих турецких коллег, им около половины расходов на иностранные выставки обеспечивает государство, также за каждый договор с российской торговой точкой компенсируется 50% транспортных расходов, у нас такой помощи нет», — приводит пример Андрей Никитин.

Роман Кириллов надеется, что во втором полугодии ситуация на рынке улучшится. Сейчас самое время увеличивать свое присутствие на рынке за счет ухода конкурентов, считает генеральный директор мебельной компании «Италком». Однако, судя по его словам, такой шанс есть скорее у крупного бизнеса, который пытается удержать покупателя за счет акций, скидок и распродаж.

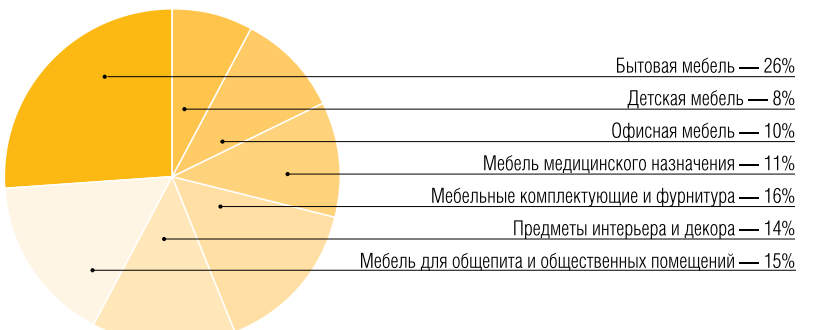
Несмотря на то, что строительство жилья, торговых, офисных и производственных площадей является хорошим стимулом для развития мебельного бизнеса именно в нашем регионе, замечает господин Кириллов, рынок очень насыщен готовой продукцией и стоит ли открывать новую современную фабрику — большой вопрос. ■

ТОП-7 САМЫХ ЗАПРАШИВАЕМЫХ КАТЕГОРИЙ РЫНКА «МЕБЕЛЬ» ПО ВСЕЙ РОССИИ



ИСТОЧНИК: САЙТ МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ALLBIZ

ТОП-7 САМЫХ ЗАПРАШИВАЕМЫХ КАТЕГОРИЙ РЫНКА «МЕБЕЛЬ» НА ALLBIZ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ



ИСТОЧНИК: САЙТ МЕЖДУНАРОДНОГО ЦЕНТРА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ ALLBIZ

59 → **ВИТАЛИЙ НИКИФОРОВСКИЙ, вице-президент группы компаний Springald:**
— Я бы назвал пессимизм бизнес-сообщества избыточным. Просто еще очень свежи в памяти события прошлого кризиса, и в данный момент бизнес закладывает в свои прогнозы наихудшие варианты развития событий. Серьезно ухудшить ситуацию, на мой взгляд, теперь смогут только серьезные общемировые события в экономике — весь возможный локальный негатив, вылившийся в заоблачные ставки по кредитам, приостановку финансирования проектов, в России уже реализован. Истерические настроения практически закончились, все приняли изменившуюся картину в экономике. Слабый рубль позволяет всем экспортерам получать повышенные прибыли — ведь Россия, помимо нефтепродуктов, импортирует самый широкий спектр товаров — от продовольствия до ракетных двигателей. Цены на нефть, похоже, нашли более или менее равновесное состояние, соответственно, существенного ухудшения наполнения бюджета не предвидится. Государство, вооруженное знаниями прошлого кризиса, поступательно принимает верные шаги — поддерживает реальные сектора экономики, занимается программами промышленного перевооружения и импортозамещения важнейших отраслей экономики, не перекрывая финансирования важнейших инфраструктурных проектов.

АНДРЕЙ ТЕТЫШ, президент группы компаний «Агентство развития и исследований в недвижимости»:
— Нижняя точка кризиса пройдена. Не зря все так опасались первого квартала. Именно в это время был самый пик перестройки экономических процессов: все истории про адаптацию к санкциям и их последствиям, финансовую нестабильность, реструктуризацию долгов госкорпораций, ставки ЦБ и прочие ужасы и чудеса. Но что еще более важно, с моей точки зрения, был пик неопределенности и негативных ожиданий, когда евро коснулся 100 рублей, а ставка по реальному кредиту стала выше 20% годовых. Элемент панических ожиданий и настроений в конце четвертого квартала 2014 года ощущался крайне остро. Где эта машина остановится, было многим непонятно. На сегодняшний день пик панических ожиданий пройден точно. Частично экономика и структура взаимоотношений адаптировались к новым реальностям. Люди более или менее понимают, чего ждать.

РОМАН РОЗЕНТАЛЬ, генеральный директор Mirland Development:
— Я считаю, что последние месяцы прошлого года показали всем нам, что у страха глаза велики. В ноябре рынок трясло, но уже несколько месяцев спустя стало понятно, что серьезных предпосылок в экономике для кризиса нет. Массовая скупка валюты, которая привела к скачку курса, была во многом способом перестраховки, то есть психологическим фактором на фоне страха нестабильности. Дна мы уже достигли, потому как санкции и цены на нефть оказали влияние на все отрасли. Теперь же стабильность постепенно возвращается, и сегодня доллар стоит 49–50 рублей против декабрьских 70 рублей.

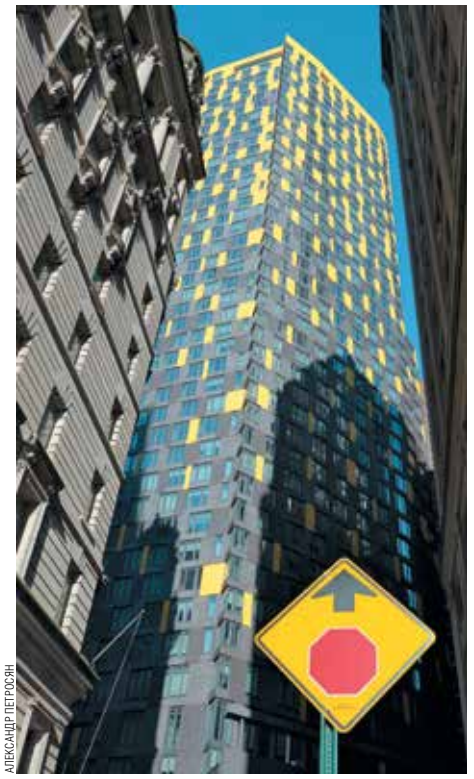
ИГОРЬ НОВГОРОДСКИЙ, генеральный директор ЗАО «Инвестторг»:
— На мой взгляд, пик кризиса уже позади. Сейчас экономика вернула себе относительную устойчивость и постепенно восполняет потери последних месяцев. Фактором неопределенности остается только внешнеполитическая обстановка — ее ухудшение может вновь дестабилизировать ситуацию. Тем не менее предположение о сентябрьском «моменте истины» звучит правдоподобно. Именно осенью мы увидим реальное положение экономики в целом и сможем оценить состояние рынка.

ЛАРИСА ЕРЕМИНА, председатель совета СРО НП «Содружество строителей»:
— На мой взгляд, экономика страны начинает стабилизироваться, что наглядно демонстрирует быстрое укрепление рубля, курс которого был спекулятивно занижен в разы в конце прошлого года. Однако на фоне нестабильной геополитической обстановки и факторов, связанных с ценой на нефть, ситуация может быть непредсказуемой. В нашей саморегулируемой организации наблюдается тенденция по оттоку строительных компаний в крупных городах и привлечению новых членов из регионов, так как в настоящее время бизнес-интересы многих строительных компаний смещаются в Карелию, Подмосковье, Крым, где активно строится бюджетное жилье и есть госзаказы. Соотношение по оттоку и привлечению компаний примерно одинаковое — в пределах 5%. Несмотря на то, что прибыль компаний в условиях текущего ценового демпинга резко снизилась, строительный бизнес продолжает развиваться. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ИНВЕСТОРЫ В НЕДВИЖИМОСТЬ СОХРАНЯЮТ ОПТИМИЗМ

ИНВЕСТОРЫ В НЕДВИЖИМОСТЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СОХРАНЯЮТ УВЕРЕННОСТЬ И СОБИРАЮТСЯ ПРОДОЛЖИТЬ ЭКСПАНСИЮ: БОЛЕЕ ЧЕМ ПОЛОВИНА ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ СВОИ ПРИОБРЕТЕНИЯ В 2015 ГОДУ. ДЕНИС КОЖИН



АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ИНВЕСТОРОВ ПЛАНИРУЮТ УВЕЛИЧИТЬ СВОИ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ В ЭТОМ ГОДУ

Такие данные содержатся в глобальном исследовании намерений инвесторов в 2015 году, проведенном международной консалтинговой компанией в области недвижимости CBRE.

Как говорится в исследовании, в мировом масштабе 53% инвесторов планируют увеличить свои приобретения в этом году. Интерес инвесторов к межрегиональным приобретениям значительно вырос: в этом году 38% респондентов намерены инвестировать за пределами своего региона (по сравнению с 28% в 2014 году). Среди этих инвесторов 31% назвали Западную Европу в качестве основного инвестиционного рынка. Несмотря на замедление экономического роста в Китае, 27% инвесторов назвали Азию в качестве основного инвестиционного направления, поскольку экономический рост в Азии по-прежнему опережает другие регионы и обладает значительным долгосрочным потенциалом.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ГОРОД Лондон остается наиболее привлекательным городом для инвестиций, а другие ключевые города, такие как Токио, Сидней, Нью-Йорк и Париж, по-прежнему находятся в первой десятке. Города «второго эшелона» ощущают в 2015 году рост интереса со стороны инвесторов: Мадрид, Даллас и Сиэтл попали в первую десятку. Это свидетельствует о том, что инвесторы ищут более привлекательную доходность, а также то, что они имеют больше информации и комфортнее себя чувствуют на большем количестве глобальных рынков. Также наблюдается заметное укрепление интереса среди инвесторов из Европы, Ближнего Востока, Африки и Северной Америки к инвестициям, создающим добавленную стоимость, и к оппортунистическим инвестициям. Напротив, в Азиатско-Тихоокеанском регионе заметно значительное увеличение доли инвесторов, предпочитающих основные высококачественные активы, — 43% в 2015 году (по сравнению с 29% в прошлом году).

Крис Людман, президент отдела рынков капитала CBRE, поясняет: «Интерес к инвестициям в недвижимость на мировом рынке растет по мере того, как в этом году все больше инвесторов намереваются разместить капитал за пределами своего региона. Конкуренция за активы усиливается, и многие инвесторы планируют продвинуться немного дальше по кривой риска в поиске более высокой доходности. Эта тенденция приведет к большему вниманию к инвестициям, создающим добавленную стоимость, и к оппортунистическим инвестициям. Мы считаем, что низкие процентные ставки, экономический рост на все большем числе рынков и соответствующее улучшение основных факторов рынка недвижимости будут привлекать капитал в сегмент коммерческой недвижимости».

ПОПУЛЯРНЫЕ СЕГМЕНТЫ Сегменты офисной и индустриальной недвижимости остаются наиболее популярными: их предпочли 33 и 29% инвесторов соответственно. Интерес инвесторов к индустриальным логистическим активам объясняется структурными изменениями в секторе розничной торговли и ростом электронной коммерции. Однако в данном сегменте существует ограниченное предложение активов на продажу; это означает, что инвесторы будут по-прежнему испытывать сложности при поиске объектов.

Половина респондентов назвали цены активов наибольшим препятствием к приобретению недвижимости. Ограниченное предложение активов (21%) и конкуренция со стороны других инвесторов (19%) были также названы как препятствия во всех регионах.

Ричард Баркхэм, главный экономист CBRE, говорит: «Так называемая „новая экономическая реальность“ умеренного роста, низкие процентные ставки и минимальная доходность облигаций продолжают способствовать наращиванию инвестиций в коммерческую недвижимость. Мы также наблюдаем продолжающуюся глобализацию инвестиционного рынка, на которую указывает сорокапроцентный годовой прирост межрегиональных потоков капитала в 2014 году, — это значительно выше темпов роста рынка в целом. Результаты исследования подтверждают наше мнение, что общие объемы и межрегиональные инвестиции вырастут в 2015 году».

ИНВЕСТИЦИИ ИДУТ С БЛИЖНЕГО ВОСТОКА Следует отметить, что общий объем иностранных инвестиций в мировую недвижимость, осуществленных покупателями с Ближнего Востока в 2014 году, составил $14,1 млрд, благодаря чему Ближний Восток стал третьим по величине источником межрегиональных инвестиций.

По данным отчета «Ближний Восток 2015» международной консалтинговой компании в области недвижимости CBRE, европейский рынок остается основным местом притяжения для инвесторов с Ближнего Востока. Помимо появления новых групп инвесторов, 2014 год ознаменовался существенными изменениями в инвестиционных стратегиях, при этом повышение инвестиционной активности наблюдалось на второстепенных европейских рынках, в том числе в Амстердаме, Франкфурте, Будапеште и Мадриде. В то время как на долю Лондона, пользующегося наибольшей популярностью, в 2014 году приходится 32% инвестиций (в 2013 году эта цифра достигала 45%), доли Парижа и Нью-Йорка в 2014 году выросли до 16 и 10% соответственно. Лондон и Париж стали единственными рынками, которые в 2014 году сохранили свои позиции в первой пятерке.

Ирина Пилипчук, директор глобального отдела исследований рынков капитала CBRE, прокомментировала: «Объем иностранных инвестиций, осуществленных странами Ближнего Востока, снизился с $16,1 млрд в 2013 году до $14,1 млрд в 2014 году. Частично такое падение обусловлено недоступностью „товара“ и большими размерами объектов, которые интересны этим покупателям. Однако если смотреть вперед и учитывать снижение цен на нефть, ожидается, что темпы приобретения недвижимости государственными инвестиционными фондами продолжат снижаться в 2015-м и в последующие годы».

Исторически государственные инвестиционные фонды доминировали среди инвесторов с Ближнего Востока — в 2013 году на их долю пришлось около 50% международных сделок по приобретению коммерческой недвижимости. Хотя эти фонды остаются самой крупной единой группой инвесторов, такие типы инвесторов, как состоятельные жители Ближнего Востока, частные предприятия, а также другие коллективные инвесторы, в 2014 году сыграли более существенную роль на глобальных рынках недвижимости.

Ирина Пилипчук добавляет: «Снижение цен на нефть не особенно повлияло на активность государственных инвестиционных фондов, а вот активность частного капитала, возможно, именно из-за этого повысилась — объем международных частных инвестиций увеличился, перераспределение капитала ускорилось — вряд ли это произошло бы в иных обстоятельствах. Результаты нашего исследования однозначно говорят об увеличении инвестиций в недвижимость и о желании выйти за пределы домашнего региона. Эти тенденции существенно повлияли на ситуацию в Европе, где комбинированные инвестиции с Ближнего Востока в форме частного капитала и фондов по сравнению с прошлым годом выросли на 49%, до $5,5 млрд».

Саудовская Аравия стала самым быстро растущим источником инвестиций с Ближнего Востока. В 2014 году отток капитала из королевства быстро ускорялся — объем инвестиций составил $2,3 млрд по сравнению с нулевыми инвестициями в 2013 году. Самым крупным источником капитала с Ближнего Востока в 2014 году стал Катар — инвестиции, осуществленные этой страной, составили $4,9 млрд.

Общий объем инвестиций сократился, однако Ник МакЛин, управляющий директор региона Ближнего Востока CBRE, отмечает: «Размер инвестиций в иностранную недвижимость вырос среди инвесторов из Ближнего Востока, которые представляют собой частные или семейные предприятия или фирмы, а количество инвесторов из Саудовской Аравии выросло вследствие их желания диверсифицировать свои активы территориально, поскольку географической диверсификации теперь придается все больше значения. Мы полагаем, что эта тенденция будет набирать обороты в течение ближайших нескольких лет».

➔ 87

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ С РАЗБИВКОЙ ПО ТИПАМ ИНВЕСТОРОВ

ТИП ИНВЕСТОРА	2014, $МЛН	2013, $МЛН
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ	5 835	8 453
ПРОЧИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ	1 012	2 516
УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ	2 893	1 238
ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ	2 518	1 539
ПРОЧИЕ КОЛЛЕКТИВНЫЕ ИНВЕСТОРЫ	1 693	1 349
ПРОЧЕЕ	116	1 134
ИТОГО	$14,1 МЛРД	$16,3 МЛРД

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЯ CBRE

ИНВЕСТОРЫ С БЛИЖНЕГО ВОСТОКА: ВЕДУЩИЕ ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ, 2014 ГОД

РЫНКИ	ОБЩАЯ СУММА ИНВЕСТИЦИЙ, $МЛН
ЛОНДОН	4 442
ПАРИЖ	2 223
НЬЮ-ЙОРК	1 345
ГЕРМАНИЯ	802
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	702

ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЯ CBRE

«АРКТИКА — ЭТО НЕКАЯ „СЕРАЯ ЗОНА“ В МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ»

СТАРШИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ «S&K ВЕРТИКАЛЬ» ЛЮБОВЬ ДУЙКО В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛА О СЛОЖНОСТЯХ С ОПРЕДЕЛЕНИЕМ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АРКТИКИ, О ТОМ, ПОЧЕМУ АРКТИЧЕСКИЕ ТЕРРИТОРИИ ЯВЛЯЮТСЯ СТОЛЬ ЖЕЛАННЫМИ ДЛЯ МНОГИХ ГОСУДАРСТВ, А ТАКЖЕ О РОЛИ ВСЕРОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ОХРАНЫ ПРИРОДЫ В ЗАЩИТЕ РУССКОЙ АРКТИКИ.

BUSINESS GUIDE: Любовь Витальевна, каков сегодня правовой статус Арктики, какими нормами он регулируется? Какова история вопроса, какие государства и международные организации вовлечены в определение правового статуса арктических территорий?

ЛЮБОВЬ ДУЙКО: Говоря об Арктике, мы имеем в виду часть Северного Ледовитого океана, простирающуюся от Северного полюса на юг до берегов прилегающих к океану государств. Казалось бы, раз это океан, значит, здесь должны действовать нормы международного морского права. Но все гораздо сложнее. Это особое приполярное водное пространство, покрытое многолетними льдами и островами. Арктика — что это — территория или акватория? По льдам, как по суше, перемещаются представители сотен видов арктической фауны, ходят охотники на морского зверя, представляющие традиционные культуры народностей приполярных государств. И одновременно во льдах ходят караваны судов, сопровождаемых ледоколами. А подо льдами — боевые субмарины с ядерными ракетами на борту. Арктика — особый регион и особая зона интересов. Здесь разведаны и ждут еще своей разведки месторождения полезных ископаемых. Здесь находятся ценнейшие биоресурсы. В военном плане это важнейший стратегический плацдарм. При этом Арктика — это «кухня погоды» для всего северного полушария, важнейший, во многом нетронутый регион, обеспечивающий равновесие, добавлю, очень хрупкое, глобальной экосистемы.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

С начала XX века Арктика стала предметом столкновения интересов сразу нескольких государств. Попытки правого урегулирования ее статуса начались в 20-е годы прошлого столетия. В этом процессе участвовали страны Европы и Северной Америки, берега которых выходят к полярному океану. На сегодня Арктика фактически поделена между пятью странами: Россией, Канадой, Данией, США и Норвегией. При этом единого международного документа, который бы закреплял правовой статус Арктических территорий, не существует. Приарктические государства руководствуются своим национальным законодательством, нормами международного права и двусторонними соглашениями. До сих пор точные границы арктических зон не определены: границы полярных секторов не являются государственными, а одностороннее объявление государством своей собственностью тех или иных территорий не решает вопроса о правовом режиме прилежащих к ним морских пространств.

Например, Канада стала первой страной, которая юридически закрепила за собой арктический сектор и приняла специальный закон о Северо-Западных территориях, который запрещает какую-либо деятельность других государств в пределах своих арктических границ без особого на то разрешения правительства Канады. Несмотря на то, что Дания, Норвегия и США в своих национально-правовых актах не дают определения арктическим районам и прибрежным зонам, их законодательство о континентальном шельфе, экономических и рыболовных зонах распространяется в том числе и на арктические районы. Каждое государство, которое «граничит» с Арктикой, индивидуально подходит к определению своих возможных компетенций, что неминуемо превращает Арктику в некую «серую зону» международно-правовых отношений, потенциально способную порождать напряжение и неопределенность.

Современный подход утверждает международную норму в соответствии с Конвенцией ООН по морскому праву. Согласно данной конвенции, территориальная юрисдикция государства распространяется лишь на шельф, в то время как внешельфовая зона объявляется «открытым морем» — международной зоной — общим наследием человечества, что опосредует равные права каждого государства на использование богатейших природными ресурсами территорий. Но ситуация с Арктикой сложнее.

BG: А что происходит с российской Арктикой в международно-правовом измерении? Какие вызовы в этом регионе стоят перед Россией?

Л. Д.: На сегодня сложились два подхода к территориальному разграничению в Арктике. Первый опирается на секторальный принцип, согласно которому каждый национальный сектор охватывает морское пространство, прилежащее к сухопутной территории государства, условно говоря, начиная от верхней точки в Северном Полюсе до материковой зоны. Данный принцип действовал в качестве международно-правового основания для распоряжения богатствами прибрежного шельфа, до тех пор, пока стремительное развитие научных разработок не запустило процессы разведки и разработки природных ресурсов иными неарктическими государствами.

Альтернативой секторального принципа является подход, в основе которого положена Конвенция ООН по морскому праву. Россия подписала конвенцию в 1997 году, в соответствии с ней не все морские пространства, входящие в российский сектор Арктики, являются внутренними водами России.

Секторальный подход лежит в основе арктической политики России и Канады, в то время как для США, Дании и Норвегии данная логика существенно ограничивает возможности деятельности в интересующих их морских пространствах. В то же время Гренландия, которая находится под суверенитетом Дании, закрепленным решением Постоянной палаты международного правосудия в 1933 году, весьма успешно добилась права распоряжаться недрами шельфа, с огромным ресурсным потенциалом.

На сегодня можно констатировать твердую приверженность России сложившемуся статус-кво и секторальной традиции. Мы последовательно выступаем за применение принятого в силу истории и традиции и подтвержденного национальными законодательствами секторального принципа при разрешении геополитических споров. Однако применительно к Арктике данный принцип не нашел закрепления в Конвенции ООН. В этой ситуации Россия оказывается в неоднозначном положении. Отказ от секторального принципа означает передел Арктики и угрозы не только для нее, но и для глобального экологического равновесия и международной безопасности. В случае пересмотра этого принципа при подсчете площади арктического шельфа, находящегося за пределами национальной юрисдикции, Россия теряет суверенные права на 1,7 млн квадратных километров своего арктического сектора.

Рассматривая Арктику как зону конфликта интересов разных стран, нужно отметить, что в процесс вовлечены не только государства «Арктической пятерки», помимо прочего, о своих притязаниях заявляют страны, не имеющие территориального выхода в Арктику. Нам нужно выстраивать партнерские отношения и действовать сообща, не перетягивая «правовое одеяло».

В 2014 году правительство приняло давно назревшее решение о создании государственной комиссии по вопросам развития Арктической зоны РФ. Целями вновь созданной комиссии обозначены защита интересов, решение стратегических задач по освоению Арктики и повышение эффективности государственного правления на северных территориях. Насколько мне известно, в состав комиссии привлечены представители крупнейших государственных компаний, силовых структур, администрации президента, сенаторы и иные органы власти. Но, объективно говоря, это нужно было инициировать еще десять лет назад. Теперь придется работать, прикладывая экстраусилия, приглашая лучшие умы.

BG: Любовь Витальевна, расскажите, как заместитель председателя правления ВООП, о роли природоохранной организации в защите экосистемы Арктики.

Л. Д.: Территории, в которых заинтересованы разработчики полезных ископаемых и военные, — это всегда зоны особого риска для природной среды. Не секрет, что интересы обороны и большого бизнеса часто стоят выше интересов природы. На коротких дистанциях, наверное, это правильно. Но на длинных, когда мы думаем о будущих поколениях, это не так. Сейчас Всероссийское общество охраны природы готовит программу для встраивания в Российскую государственную арктическую повестку. Мы как старейшая российская природоохранная общественная организация понимаем, что и как нужно делать в сотрудничестве или в конструктивном противостоянии с государством и бизнесом для защиты природной среды в арктических регионах. ВООП готово включиться в разработку системы природоохранных мероприятий для арктических регионов, в мобилизацию общественности для участия в природосохраняющих программах, в контроль деятельности администраций субъектов РФ, расположенных на территории Арктического региона. ■

НЕКОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ТЕРРИТОРИЙ (КОТ) В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ НАЧАЛОСЬ ОТНОСИТЕЛЬНО НЕДАВНО — ЕЩЕ В НАЧАЛЕ ДВУХТЫСЯЧНЫХ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОГО СООБЩЕСТВА ЭТО БЫЛ МАЛОИЗВЕСТНЫЙ ТЕРМИН. ОДНАКО СЕГОДНЯ НА ДОЛЮ КОТ ПРИХОДИТСЯ УЖЕ ОКОЛО ПОЛОВИНЫ ВСЕХ СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТОВ. КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, СЕЙЧАС НЕРЕДКО ГОРОДСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ОТСТАЕТ ОТ РАЗВИТИЯ ВНУТРИКВАРТАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ. РОМАН РУСАКОВ

Под комплексным освоением территорий подразумевается полная разработка земельного участка, на котором ведется строительство. Это не только возведение многоквартирных домов, но и прокладка всех необходимых коммуникаций и инженерных систем, а также размещение сопутствующей инфраструктуры. Комплексное освоение территорий — это мировая тенденция, характерная для многих развитых и развивающихся стран, которые стремятся создать комфортную среду для проживания: сделать удобными не только квартиру или дом, но и окружающее пространство, обеспечить будущих жителей социальными и медицинскими объектами, торговыми и обслуживающими организациями, дорожно-транспортной сетью, необходимыми инженерными системами.

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк говорит: «Согласно статистике, на рынке строящейся недвижимости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области на долю КОТ приходится около 40% от всех проектов. Почти все проекты КОТ строятся на окраинах города, потому что центр города представляет собой сформировавшиеся кварталы, и там новые дома появляются либо в результате уплотнительной застройки, либо как реновация старых кварталов, либо на месте промышленных зон и заводов, которые или закрылись, или перенесены за город. Окраины города, а также ближайшая территория Ленобласти являются отличным местом для комплексного освоения территории, так как предоставляют много возможностей для реализации всех задумок архитекторов, проектировщиков и застройщиков». Комплексной застройкой прежде всего возводятся кварталы экономкласса и класса комфорт: они составляют 70–80% от всех проектов КОТ, так как большинство российских покупателей ориентировано на покупку бюджетного жилья.

Генеральный директор ООО «Н+Н» Надежда Солдаткина согласна с коллегой. «По нашей оценке, до 35–40% всех проектов на рынке строящейся недвижимости в Санкт-Петербурге и Ленинградской области приходится на долю КОТ», — отмечает она.

«Вся концепция и благоустройство проектов КОТ обычно продуманы до мелочей и выдержаны в одном стиле. Экономия на масштабе позволяет по более низкой цене получить продукт более высокого качества», — говорит исполнительный директор ЗАО «Ойкумена» Роман Мирошников.

ДЕКЛАРИРУЕМОЕ ДОСТОИНСТВО Самым главным достоинством проектов КОТ (по крайней мере, декларируемым достоинством) является единый проект развития целого микрорайона или квартала, который реализуется обычно совместными усилиями города и компании-застройщика. Комплексно решается вопрос инженерных присоединений сразу на квартал. Просчитаны и запланированы необходимые объекты социальной и торговой инфраструктуры, призванные полностью покрыть потребности будущего населения квартала. Проложены дороги, способные обеспечить отличное транспортное сообщение как внутри микрорайона, так и между ним и соседними кварталами. В правильно организованном и осуществленном проекте жители имеют всю необходимую социальную инфраструктуру, включая культурно-бытовую. «Современные проекты КОТ обладают целым рядом преимуществ: гармоничная, единая концепция развития квартала, более низкая стоимость квартир по сравнению с ценами в центре города, зачастую благоприятное экологическое месторасположение», — считает господин Вовк.

С этим мнением не согласна Екатерина Заволокина, руководитель проектов отдела стратегического консалтинга компании JLL в Санкт-Петербурге: «На мой взгляд, самое главное, что в реализующихся в настоящее время проектах КОТ нет ключевого — гармоничной среды, комфортной для проживания. Как только девелоперы всего массива земли, отведенного под застройку проекта, начинают распродавать отдельные участки другим застройщикам, первоначальная идея теряется. Каждый из застройщиков стремится максимизировать застройку именно своего участка, что приводит опять-таки к отсутствию единой среды внутри каждого проекта КОТ — нет единых общественных пространств и парковых зон, каждый облагораживает лишь территорию своего проекта. В итоге получаются кварталы сверхплотной многоэтажной застройки при крайне малой площади озеленения и почти полном отсутствии прогулочных зон. Такой подход также сказывается и на общих объемах инфраструктурных и социальных объектов в рамках всего проекта КОТ — чаще всего в итоге их реализуется меньше, чем было запланировано изначально». Кроме того, отмечает госпожа Заволокина, часто выходит так, что строительство инфраструктурных объектов происходит в последнюю очередь, когда большинство домов в рамках проекта КОТ уже построены и во многом заселены, и жителям приходится страдать от отсутствия магазинов, школ и детских садов в первые годы своей жизни в новых домах.

ОТСТАЮЩИЕ Другой проблемой реализации проектов КОТ эксперты называют несогласованность действий между властями и девелоперами. «Обычно социальная составляющая жизни в кварталах, как и подводящее транспортное сообщение, находится в ведении властей, а не девелоперов. Зачастую не получается увязать сроки строительства объектов со стороны администрации и девелопера, в итоге жителям приходить ждать полноценного развития квартала. Из этого возникает следующая проблема — это длительный период подготовительных работ на новых участках земли. Одним из выходов из этой ситуации является объединение нескольких девелоперов, осваивающих один участок. Еще одним недостатком является то, что объекты инфраструктуры, как правило, строятся в последнюю очередь за бюджетные средства, и жители домов, сданных в первую очередь, оказываются лишенными детских садов, школ, медицинских учреждений, магазинов возле дома и хороших дорог. И такая ситуация может тянуться годами», — рассуждает господин Вовк.

«Часто при хорошо продуманной внутриквартальной инфраструктуре нового района за ней не поспевает общегородская инфраструктура, что приводит, например, к серьезным пробкам на въезде и выезде из Санкт-Петербурга по направлению к данным проектам КОТ и/или к нехватке необходимых государственных или коммерческих учреждений поблизости», — отмечает Роман Мирошников.

КОМПЛЕКСНОЕ БУДУЩЕЕ «Что касается дальнейших перспектив реализации проектов КОТ, то здесь ситуация зависит от нескольких факторов. Во-первых, нужно найти достаточно большую площадь под такую застройку. Во-вторых, существенно вложиться в подведение всех необходимых коммуникаций. По нашей оценке, на данном этапе на рынке Санкт-Петербурга практически нет игроков, кто был бы готов „потянуть“ такие проекты. Это большие вложения и очень долгосрочная перспектива», — полагает госпожа Солдаткина.

Однако эксперты сходятся в одном: на сегодняшний день проекты КОТ — правильный и нужный инструмент реализации крупных жилых площадей, когда создается не просто жилой дом, а целая комфортная среда обитания. И приобретая квартиру в таком объекте, покупатель получает не только собственную жилплощадь, но и возможность приятно провести свободное время на территории своего квартала. «Чтобы достичь европейского уровня комплексной застройки территорий, надо приложить еще немало усилий. И прежде всего — создать условия для оптимального взаимодействия властей и застройщиков, чтобы развитие кварталов действительно осуществлялось комплексно и последовательно», — резюмирует господин Вовк.

НОВОЕ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ Евгений Дружинин, руководитель практики «Недвижимость и строительство» юридической компании Maxima Legal, отмечает, что нынешней весной законодательство, регулирующее комплексное освоение территорий, изменилось. С 1 марта 2015 года утратила силу норма ст. 30.2 Земельного кодекса РФ, регулировавшая отношения по предоставлению земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности, для комплексного освоения в целях жилищного строительства. Эта статья долгое время оставалась легальным ориентиром для комплексного освоения. Теперь же вместо нее в Градостроительный кодекс РФ был введен целый ряд статей, регулирующих предоставление из публичной собственности земельных участков для целей комплексного освоения независимо от целей предполагаемого строительства, в том числе и, например, для целей строительства промышленных объектов. «Также появились специальные виды комплексного освоения территории со своим особым регулированием. Это комплексное освоение территории в целях строительства жилья экономического класса и освоение территории в целях строительства и эксплуатации наемных домов», — говорит господин Дружинин.

Более того, в настоящее время Министерством экономического развития Российской Федерации разработан проект Федерального закона «О развитии территории», в который планируется собрать доселе разрозненные нормы, касающиеся комплексного освоения и развития территории. «Пока, по имеющейся у нас информации, законопроект не внесен в Государственную думу, поэтому предсказать его дальнейшую судьбу затруднительно. Однако общий тренд, связанный с усилением регулирования рассматриваемых отношений, достаточно очевиден.

И позиция, занимаемая государством, закономерна. Мы все были свидетелями появления жилых кварталов, надлежащим образом не обеспеченных инженерной, дорожной, социальной инфраструктурой. И это притом, что в большинстве случаев действия каждого конкретного застройщика были законны. С другой стороны, даже у добросовестных застройщиков, строящих инфраструктуру за свой счет, до сих пор есть известные проблемы с финансированием такого строительства и передачей построенных объектов. В этом смысле жилищное строительство является драйвером развития законодательства в сфере комплексного освоения территории. И если посмотреть на тот ворох „юридических“ проблем, которые так и остались нерешенными, становится очевидно: мы прошли всего лишь половину пути и останавливаться еще рано», — отмечает господин Дружинин. ■

НЕ ТОЛЬКО КУЛЬТУРНЫЕ ЦЕННОСТИ

ВЛАСТИ ПЕТЕРБУРГА УЖЕ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД ПЫТАЮТСЯ ПОЗИЦИОНИРОВАТЬ ГОРОД КАК ЦЕНТР НЕ ТОЛЬКО КУЛЬТУРНОЙ ЖИЗНИ, НО И КАК МЕСТО, ИДЕАЛЬНО ПОДХОДЯЩЕЕ ДЛЯ КОНГРЕССНОГО ТУРИЗМА. ОДНАКО ПОКА ЭТИ ПОПЫТКИ УПИРАЮТСЯ В СЛАБО РАЗВИТУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ И НЕДОСТАТОЧНУЮ РАБОТУ ПО ВЫСТРАИВАНИЮ ИМИДЖА ГОРОДА. МАКСИМ СУХАРНИКОВ

Мероприятий уровня ПМЭФ в городе проводится единицы, а планов по строительству конгресс-центров за последние годы было заявлено множество. Реализован, правда, был лишь один проект — по строительству «Экспофорума» в Шушарах. Впрочем, несмотря на то, что комплекс функционирует с осени прошлого года, ПМЭФ в этом году будет проводиться там же, где и последние годы: в «Ленэкспо». Тем не менее власти города не теряют надежды увеличить количество статусных мероприятий в городе. В настоящее время в Санкт-Петербурге проводится около 250 выставочных и 700 конгрессных мероприятий различной направленности в год. К 2020 году есть план увеличить эту цифру в три раза, а значит, новые конгрессные площадки различной вместимости будут востребованы.

ПЕТР КОВАЛЕВ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРОВОДИТСЯ ОКОЛО 250 ВЫСТАВОЧНЫХ И 700 КОНГРЕССНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ РАЗЛИЧНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В ГОД

ИНФРАСТРУКТУРА ПЕРВИЧНА Маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева считает, что приходу в город статусных мероприятий может способствовать наличие уже готовой инфраструктуры для их проведения. «В 2014 году вместить самые крупные мероприятия поспособствовало открытие в октябре „Экспофорума“. До его появления развитие рынка конгрессных услуг в Санкт-Петербурге сдерживалось именно отсутствием современных площадок. Фактически возможности до вывода этой площадки города по приему деловых мероприятий были ограничены численностью в 1000–1200 участников. С открытием данной площадки город получил возможность проводить мероприятия вместимостью до 10 тыс. человек. Таким образом, главное препятствие на пути к форсированному развитию конгрессно-выставочного туризма в Петербурге было преодолено».

Но проблема упирается в то, что инвесторов, желающих вкладываться в центры, не обеспеченные мероприятиями, крайне мало.

НЕСКОЛЬКО КРУПНЫХ Сегодня в Петербурге действует несколько крупных площадок, которые могут принимать у себя масштабные мероприятия: СКК, «Ленэкспо», «Экспофорум», расположенный в отдалении от метро, но компенсирующий это близостью аэропорта Пулково и наличием гостиницы в составе комплекса. Также в Петербурге на улице Маршала Казакова в Красносельском районе планируется строительство КВЦ «Дружба» (инвестором выступает группа «ХуаЖэнь»). В состав проекта войдут выставочный центр, торговые площади, спортивный комплекс, рестораны, а также паркинги.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», подсчитал, что в Петербурге насчитывается до 60 конгресс-центров разного формата и оснащенности. «В принципе, последние годы город явно испытывал недостаток современных крупных конгресс-центров. Тем не менее с учетом ухудшения экономической конъюнктуры и снижения деловой активности за последние полтора года я не ожидаю запуска новых проектов в этой области. На мой взгляд, для Петербурга необходимо еще пять-десять таких центров современного формата», — говорит он.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, при этом отмечает, что основная доля предложения конгрессных площадок связана с небольшими залами, которые располагаются в гостиницах, бизнес-центрах. За их счет удовлетворяется спрос на сравнительно небольшие конференции. «Крупные же конгрессы могут принимать лишь считаное количество площадок в Петербурге. Это „Прибалтийская“, „Ленэкспо“, Таврический дворец, „Азимут“, ну и, конечно, „Экспофорум“, который на настоящий момент является наиболее вместительной площадкой по приему крупных мероприятий (зал до 4,2 тыс. человек)», — говорит эксперт.

НЕ ВСЯКИЙ ЦЕНТР ПОДХОДИТ Альберт Харченко, генеральный директор East Real, отмечает, что значительную долю от общего объема городских площадок для конференций составляют конференц-залы в гостиницах и вузах. «Таким образом, в Петербурге уже сформировался приличный объем предложения на рынке конгрессно-выставочных площадок. При этом каких-либо факторов, указывающих на стремительный рост спроса, не наблюдается», — полагает он.

Но Екатерина Беляева считает, что, несмотря на то, что «Экспофорум» способен принять крупные мероприятия и значительную часть общегородских, однако остаются еще городские площадки, и некоторым из них необходимо было бы развитие материально-технической базы. «Городские конгрессно-выставочные площадки располагаются в гостиницах, в бизнес-центрах, во дворцах, 6% — в учебных и государственных учреждениях. С одной стороны, уникальная возможность проведения мероприятия в торжественной обстановке дворца считается неоспоримым преимуществом и особенностью конгрессно-выставочного туризма Петербурга. С другой стороны — во дворцах существуют технические ограничения, которые не позволяют им встать в один ряд с современными площадками. Этим площадкам не всегда хватает ресурсов, чтобы провести встречу на высшем уровне: там, к примеру, нет возможности установки современного мультимедийного оборудования, так как оно может нанести определенный урон исторической атмосфере дворцовых залов, в них не предусмотрено помещений для переводчиков-синхронистов. А современным конгрессным мероприятиям необходима возможность использования специализированного оборудования: для синхронного перевода, акустических систем, мультимедийных проекторов, плазменных панелей, систем вентиляции и кондиционирования воздуха, создания и поддержания климата», — рассуждает госпожа Беляева.

Господин Харченко считает, что если Петербург будет развиваться как центр конгрессного туризма, то первоочередной задачей становится не строительство подобных площадок, а формирование спроса на эти площади: увеличение количества деловых и выставочных мероприятий, развитие бизнес-туризма. «Но для этого необходима поддержка городских властей с точки зрения роста количества проводимых мероприятий и их востребованности. При этом стоит учитывать, что сегодня Петербург не бизнес-столица: большинство масштабных мероприятий, в том числе международных, проводится в Москве, где сосредоточены все основные финансовые потоки», — рассуждает эксперт.

Андрей Хитров, региональный директор EKE Group в России, также согласен с коллегой: «Сегодня спрос на конгрессные центры снижается. Конгрессная деятельность в целом страдает из-за ухудшения имиджа России на международной арене. Сложно представить, что в текущей ситуации международные компании будут проводить у нас крупные форумы, съезды и конгрессы. Число заявок со стороны федерального бизнеса также сократилось: из-за экономического кризиса компании урезают расходы, отказываются от массового обучения сотрудников, корпоративных праздников. В условиях сжавшегося спроса необходимости в расширении предложения конгресс-центров в Санкт-Петербурге нет. В нашем городе уже есть хорошие объекты. Например, конгресс-центр в Crown Plaza благодаря наличию гостиницы и близости к аэропорту пользовался большим спросом в более стабильное время. Стоит надеяться, что внешнеэкономическая ситуация стабилизируется и в России снова будут проводиться крупные международные события. У Петербурга с его туристическим и культурным потенциалом, с новым современным аэропортом есть все возможности стать местом проведения глобальных и российских событий».

БЕЗ ПРИОРИТЕТОВ Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, считает, что городу все же новые площадки нужны. Но необходимость в конгрессных центрах зависит от количества проводимых мероприятий, от того, какое место в среде конгрессно-выставочного туризма планирует занять Петербург. «До сих пор власти города не обозначили приоритетов в этом направлении. Если же исходить из текущей ситуации, то не хватает двух-трех крупных современных площадок для проведения конгрессов. Существующее предложение для проведения крупных конгрессов крайне ограничено или существенно устарело. Несколько проектов уже заявлено, в частности, проект конгрессно-выставочного центра на юго-западе города от китайского инвестора, проект конгрессного центра на проспекте Обуховской обороны и некоторые другие. Однако до их реализации еще достаточно далеко», — резюмирует эксперт.

Владислав Фадеев говорит, что крупные конгресс-центры строятся вместе с выставочной частью, с включением офисной и гостиничной составляющих. Поэтому и сроки окупаемости достаточно длинные — восемь-десять лет. ■

83 ➔ Валентин Гаврилов, директор отдела исследований рынка CBRE в России, при этом констатирует: «Интерес ближневосточных инвесторов к России пока, по понятным причинам, носит весьма ограниченный характер. В 2014 году имела место одна сделка, в рамках которой катарский инвестиционный фонд приобрел комплекс сдающихся в аренду таунхаусов "Покровские холмы". При этом продавцом в рамках той сделки выступил один из фондов американского Goldman Sachs. В 2015 году инвесторы с Ближнего Востока не совершали в России никаких сделок. Это связано как с геополитическими причинами, так и с относительно высокими текущими инвестиционными рисками. В течение 2015 года мы не ожидаем заметной активности игроков из данного региона на российском рынке коммерческой недвижимости».

СИТУАЦИЯ УЛУЧШАЕТСЯ Впрочем, инвестировать в российскую недвижимость не спешат и другие иностранные инвесторы. Хотя ситуация на начало лета выглядит более оптимистичной, чем, скажем, полгода назад.

Валентин Гаврилов рассказал: «После провального четвертого квартала 2014 года, когда инвестиции в российскую коммерческую недвижимость составили лишь $350 млн, начали появляться первые признаки восстановления инвестиционной активности. За первые четыре месяца 2015 года объем инвестиций превысил $700 млн. С учетом информации о заинтересованности инвесторов к июлю данный показатель может вырасти еще на несколько сотен миллионов долларов».

По мнению господина Гаврилова, рост инвестиционной активности объясняется растущей вероятностью того, что рынок коммерческой недвижимости сейчас находится вблизи своих циклических минимумов. «Лучшая, чем ожидалась динамика ряда макроэкономических индикаторов, а также заметное укрепление рубля с конца января 2015 года, усиливают позитивные настроения», — поясняет он.

Господин Гаврилов отмечает, что уровень неопределенности на рынке по-прежнему остается достаточно высоким. Он связан как с сохранением неурегулированности геополитических проблем, так и с рисками еще одной волны снижения цен на нефть под влиянием, например, перспектив возвращения на нефтяной рынок Ирана или замедления мировой экономики. Для рынка офисной и торговой недвижимости по-прежнему остается актуальным вопрос слишком высокого нового предложения в 2015 году и сохранения повышательного давления на вакансию.

«Тем не менее с начала года шансы на более быстрое, чем ожидалось, восстановление спроса выросли, что и служит драйвером для принятия решений инвесторами, наиболее готовыми к риску. Потенциал роста цен на коммерческую недвижимость сейчас составляет 40–50% в перспективе двух лет, что является очень интересным для ряда игроков», — резюмирует эксперт. ■

СМЕНА ОЦЕНОЧНЫХ ОРИЕНТИРОВ

ПАДЕНИЕ РЫНКА ИПОТЕКИ УДАРИЛО И ПО СМЕЖНЫМ ОТРАСЛЯМ — НАПРИМЕР, ПО ОЦЕНОЧНОМУ БИЗНЕСУ. КОМПАНИИ, РАБОТАЮЩИЕ В ЭТОЙ СФЕРЕ, ВЫНУЖДЕНЫ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬСЯ С ОЦЕНКИ ЖИЛЬЯ НА РАБОТУ С ОЦЕНКОЙ ПО КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЛЯ ОСПАРИВАНИЯ ГОСОЦЕНКИ. ВЕРОНИКА АБРАМЯН

Сегодня в Петербурге работает более полутора сотен оценочных компаний. За последние пять лет их число выросло более чем в два раза. Но кризис серьезно ударил по этому бизнесу, ведь просевшая ипотека давала не менее трети оборота оценщиков.

Эксперты говорят, что за последние пять лет объем рынка услуг по оценке увеличился в два-четыре раза, в основном за счет открытия множества мелких семейных компаний, в штате которых находится всего пара специалистов. Стимулом для роста числа оценочных компаний послужили возросшие объемы кредитования, большое количество совершаемых сделок (активное движение рынков), спрос на оценку международной финансовой отчетности компаний и прочее.

ОБРАТНЫЙ ПРОЦЕСС Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик ИХ «Финам», говорит: «По моим подсчетам, оценкой недвижимости в Петербурге на текущий момент занимается около 160 компаний. Тем не менее с учетом спада спроса на рынке недвижимости из-за негативной экономической конъюнктуры и падения платежеспособного спроса (в том числе из-за высоких ставок по ипотеке) многие из них существенно сократили или временно заморозили свою деятельность. Если сравнивать количество компаний с тем, что было пять лет назад, то их число возросло примерно в полтора-два раза», — говорит господин Нигматуллин.

«Сейчас мы наблюдаем обратный процесс: „проседание" всех перечисленных сегментов, где компании-оценщики оказывали услуги, обусловливает уход некоторых игроков с рынка. Многие компании проводят решительную оптимизацию, расширяют пакеты услуг. В частности, оценщики чаще стали работать с государственными органами, несмотря на низкую маржинальность», — сообщает Виктория Константинова, директор департамента оценки NAI Becar в Санкт-Петербурге.

Тимур Нигматуллин с коллегой согласен и говорит, что в последнее время вообще обозначилась новая тенденция для рынка — рост спроса на оценку и переоценку недвижимости по кадастровой стоимости, в том числе для оспаривания госоценки.

Евгений Дружинин, руководитель практики недвижимости и строительства юридической фирмы Maxima Legal, поясняет: «В последние несколько лет законодатель только и делал, что подкидывал работу оценщикам. Это связано с постепенным введением кадастровой стоимости в качестве налоговой базы для различных налогов. Кадастровая оценка — это вид массовой оценки, который просто не может учитывать ряд индивидуальных особенностей конкретных объектов. В законодательстве предусмотрен механизм, так сказать, „исправления ошибок" массовой оценки — проведение индивидуальной рыночной оценки соответствующего объекта. И тут как раз на сцену и выходят оценщики. Сам по себе механизм установления рыночной стоимости взамен кадастровой, закрепленный в Федеральном законе „Об оценочной деятельности в Российской Федерации", за последние несколько лет претерпел ряд изменений, больше направленных на устранение различных неточностей и противоречий, чем на кардинальное изменение логики законодательного регулирования. Сейчас можно сказать, что публичные и частные интересы более или менее разумно сбалансированы, позволяя каждой стороне отстаивать свою позицию в части определения рыночной стоимости».

При этом доходы оценщиков от ипотеки стали падать из-за сокращения рынка жилищного кредитования. А он в их бизнесе занимал немалую часть. «Я оцениваю долю сегмента ипотечной оценки в общем объеме бизнеса оценщиков примерно в 15–30%», — уточняет господин Нигматуллин.

Светлана Шалаева, руководитель отдела оценки Knight Frank St. Petersburg, полагает, что ипотека давала около половины объема заказов. Еще выше эту долю оценивает госпожа Константинова. «Доля ипотечного кредитования в общем объеме бизнеса составляет около 60%. Сокращение ипотечного кредитования, безусловно, негативно сказалось на привлекательности ведения оценочного бизнеса. Надеюсь, что введение программы льготной ипотеки приведет к росту объемов услуг по созданию отчетов оценки рыночной стоимости недвижимости», — отмечает она.

Светлана Шалаева считает, что поле деятельности оценщиков сужается и может еще больше сузиться в ближайшее время за счет как уменьшения объемов кредитования, так и снижения участия оценщиков в этом процессе. Госпожа Шалаева полагает, что банки будут обходиться сами, и сетует: «Негативно влияют на оценку снижение ассигнований бюджета на финансирование инвестиционных проектов и уменьшение масштабов инвестирования в целом — государственного и частного. Кроме того, есть планы введения института государственных оценщиков; это уменьшит область „приложения" негосударственных».

ЦЕНОВАЯ ВОЙНА Как отмечают эксперты, сегодня основной тенденцией рынка стал жесткий демпинг среди его игроков.

Андрей Косарев, генеральный директор компании Colliers International в Санкт-Петербурге, считает, что в качестве основных тенденций рынка можно назвать падение выручки и доходности оценки, ужесточение конкурентной борьбы, которая чаще всего приобретает форму ценовой конкуренции.

Виктория Константинова говорит: «Сейчас на рынке происходит жесткий демпинг. Компании готовы браться за любую работу для того, чтобы удержать бизнес на плаву».

При этом господин Косарев отмечает, что банки, аудиторы и органы, проверяющие отчеты об оценке, стали учитывать возросшие риски и подходить к результатам работы оценщика с более консервативных позиций. Он считает, что услуги по оценке востребованы всегда, однако уровень информированности клиентов об оценочной деятельности по-прежнему является невысоким. «С самого своего появления в России в начале девяностых оценка была непростым бизнесом, предъявляющим высокие требования к профессионализму и ответственности оценщика. Постоянное совершенствование законодательства, регулирующего оценочную деятельность, заставило уйти из профессии людей некомпетентных, с рынка оценки исчезли компании, созданные в расчете на быструю прибыль. В настоящее время в Петербурге оценкой занимаются крупные российские и международные игроки; имеются и небольшие, как правило, нишевые оценочные компании».

При этом участники рынка говорят, что законодательство в области оценочной деятельности меняется существенно, однако качество принимаемых законов оставляет желать лучшего.

Светлана Шалаева считает, что после 2013 года самое существенное изменение — это введение ФСО № 7 (стандарт по оценке недвижимости). «Там есть пассажи, увеличивающие трудоемкость (вырос объем рыночного материала, который должен быть подтвержден и приведен в отчете). В 2013 году приказом Минэкономразвития введен единый квалификационный экзамен с приблизительно тысячей вопросов, обязательный для членов экспертных советов», — перечисляет она.

«В настоящий момент, например, разрабатывается „дорожная карта", содержащая новые и скорректированные федеральные стандарты оценки (ФСО) и утверждающая новые методики оценки», — говорит госпожа Константинова. ■

МЕЛКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОТПРАВЛЯЮТ В ПАРК

ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, В ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ 2015 ГОДА СПРОС НА ПРОМЫШЛЕННУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ УПАЛ НА 30–50%. ХОТЯ СЕЙЧАС, ПО СРАВНЕНИЮ С ЗИМНИМИ МЕСЯЦАМИ, СПРОС НА ПОМЕЩЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ ПОСТЕПЕННО РАСТЕТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами (Asset Management) NAI Becar, подсчитала, что спрос на промышленную недвижимость упал примерно на 50%, а предложение увеличилось на 30%.

Алла Сидоренко, руководитель направления индустриальной недвижимости компании «Бесть. Коммерческая недвижимость», не так категорична. «Спрос скорее скорректировался: часть арендаторов и покупателей ушли с рынка, закрыв производство, часть увеличивают площади, часть — уменьшают. Многие компании ускорили принятие решений о покупке или аренде недвижимости», — рассуждает она.

Эксперты полагают, что основной конфликт интересов арендодателя и арендатора промышленных площадок заключается в том, что действующие технологически устаревшие производственные площади в городе не отвечают современным требованиям производителей, а необходимость размещения производств в городе обусловлена возможностью найма квалифицированных кадров и наличием инфраструктуры. «Арендодатель старается минимизировать свои затраты на неотделимые улучшения помещений. Нынешние экономические условия значительно увеличили стоимость строительства новых спекулятивных объектов», — считает госпожа Шарыгина.

Генеральный директор ООО «Дудергофский проект» Василий Вовк с ней согласен: «Для среднего производителя аренда — это возможность для развития своего дела, а большие площади ему ни к чему. Не секрет, что на заводах пустуют многие помещения. Но кроме ценовых несоответствий находится еще множество обстоятельств, которые мешают успешному заключению договора между арендатором и арендодателем. Например, нередко можно встретить предложения цехов-гигантов, которые пытаются реализовать предприятия-банкроты. Чаще всего такие производственные помещения в плохом состоянии, с ветхими инженерными коммуникациями и не вполне понятным юридическим статусом», — рассуждает господин Вовк.

Аналитики при этом отмечают, что в городе остро востребованы небольшие производственные помещения, площадью 500–1500 кв. м. Также, отмечает госпожа Шарыгина, остается спрос и на приобретение земельных участков площадью до 1,5 га в промышленных зонах города для размещения небольших производств.

Директор по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Максим Соболев считает, что количество обращений по приобретению территорий под застройку снизилось вдвое по сравнению с предыдущим годом. «Однако следует отметить, что по сравнению с январем-февралем сейчас наблюдается относительный рост числа обращений. В целом же по итогам года мы ожидаем спад на 30–40%», — говорит он. Цены на продажу земли снизились на 15–20 %. По словам господина Соболева, наибольшее снижение произошло в сегменте неподготовленных участков, тогда как цены на подготовленные участки изменились не сильно.

Однако, как отмечают участники рынка, небольших помещений для сдачи в аренду в Петербурге не так много. «Ожидания производственных компаний по ставке аренды находятся на очень низком уровне, поэтому такие проекты нецелесообразны для девелоперов с точки зрения окупаемости. Инвестиции в строительство одного квадратного метра производственных помещений могут составить 40–45 тыс. рублей. Чтобы девелоперам интересно было вкладывать эти средства, ставка аренды для резидентов должна составлять 800 рублей за квадратный метр в месяц», — говорит Дмитрий Кузнецов, директор департамента продаж и приобретений компании East Real.

Надежда Солдаткина, генеральный директор ООО «Н+Н», объясняет, почему инвесторы неохотно строят промышленные объекты для субъектов малого бизнеса: «Перспективы строительства промышленных объектов с небольшой нарезкой нам видятся неоднозначными. Девелоперы не решаются строить такие объекты по нескольким причинам. Во-первых, существенен риск потери управления таким объектом при большом количестве арендаторов, а в текущей рыночной ситуации — это и еще большой риск неплатежей. Во-вторых, могут возникнуть сложности с „выходом“ из такого проекта, другими словами, такой проект в дальнейшем будет сложно продать».

Поэтому, как отмечает госпожа Шарыгина, трендом этого года и конца прошлого являются проекты строительства объектов недвижимости под конкретного заказчика, так называемые built-to-suit.

Между тем в регионе постепенно развиваются и индустриальные парки, хотя кризис это развитие и затормозил. Сегодня, как говорят участники рынка в Петербурге и Ленобласти насчитывается около полутора десятков индустриальных парков. Наиболее крупные среди них: Greenstate, Trigon Capital Tosno, «Дони-Верево», «Приневский», «Кола», «Марьино».

«На территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области сегодня имеется 15 индустриальных парков. Развитие этих площадок происходит неравномерно. Есть территории, которые развиваются и пополняются резидентами уже на протяжении нескольких лет. Их количество не велико, это пять-шесть парков. Другие площадки находятся в стадии освоения земель, планирования или начального строительства. В последнее время активно развиваются территории недавно созданных индустриальных парков во Всеволожском и Гатчинском районах. Правительство Ленинградской области прилагает большие усилия для развития промышленных территорий в удаленных районах области. Однако следует отметить, что в ситуации экономического кризиса остро встает вопрос финансирования инфраструктурного строительства, что, естественно, отражается на темпах развития вновь созданных индустриальных парков», — говорит Максим Соболев.

Михаил Тюнин, руководитель отдела складской, индустриальной недвижимости и земли Knight Frank St. Petersburg, говорит, что индустриальный парк сегодня в среднем занимает территорию 80–100 га. Потенциально на 100 га может разместиться до 300–500 тыс. кв. м индустриальной недвижимости.

«Индустриальные парки заполнены процентов на 65, какие-то на все 100. Такая заполняемость характеризируется якобы высокой стоимостью входа. При этом есть реальные факторы, которые могли бы улучшить показатели по заполняемости, — например, льготное налогообложение на первый установочный период. Это связано с тем, что земля, обеспеченная коммуникациями, стоит дороже. И всегда находится клиент, который выбирает тупиковый путь — найти участок земли подешевле и самостоятельно заняться подключением инженерных коммуникаций, считая, что так будет выгоднее. Однако, как показывает практика, такая тактика занимает гораздо больше времени и требует больших финансовых затрат. По нашим подсчетам, самостоятельная покупка и подготовка участка выходит в 1,7 раза дороже, чем при покупке у девелопера», — рассуждает господин Тюнин.

Госпожа Шарыгина добавляет: «Сейчас в Ленинградской области заявляются единичные проекты. Отмечу, что в общей сложности в конце лета прошлого года на территории России находилось около ста действующих и проектируемых индустриальных парков. За прошедшие полгода их объем вырос не сильно — всего на несколько единиц. На площадях парков размещено 1150–1200 компаний. В период с середины 2013 года по середину 2014 года прирост резидентов составил 18%. С 2014 года по 2015 год такого прироста, конечно, не будет: в лучшем случае мы ожидаем увеличения на 5%», — полагает она.

Валентин Заставленко, вице-президент группы компаний Springald, инвестиции в промышленные парки оценивает в размере 10 тыс. рублей на квадратный метр территории. «Окупаемость напрямую зависит от формата технопарка и якорных арендаторов, но в любом случае окупаемость составит не менее семи-десяти лет», — говорит он. ■

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В ГОРОДЕ ОСТРО ВОСТРЕБОВАНЫ НЕБОЛЬШИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ПЛОЩАДЬЮ 500–1500 КВ. М

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПО СРАВНЕНИЮ С НОВЫМ СТРОИТЕЛЬСТВОМ РЕДЕВЕЛОПМЕНТ — БОЛЕЕ СЛОЖНЫЙ СЕГМЕНТ РЫНКА. ОН ТРЕБУЕТ БОЛЕЕ ДЕТАЛЬНОГО ПОДХОДА, БОЛЕЕ ГЛУБОКОЙ ПРОРАБОТКИ ЮРИДИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ, ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ЭКСПЕРТИЗ

СЕРЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В ПЕТЕРБУРГЕ СУЩЕСТВУЮТ ТЕРРИТОРИИ ТАК НАЗЫВАЕМОГО «СЕРОГО ПОЯСА» — ЗОН ПРОМЫШЛЕННОЙ ЗАСТРОЙКИ. ИСТОРИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ОКРУЖЕН ЭТИМИ ТЕРРИТОРИЯМИ, ЗА КОТОРЫМИ ПОСТРОЕНЫ СПАЛЬНЫЕ РАЙОНЫ. СЕЙЧАС, ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, «СЕРЫЙ ПОЯС» ЗАНИМАЕТ ЕДВА ЛИ НЕ 30% ТЕРРИТОРИИ ГОРОДА. ОДНАКО АКТИВНО НАЧАВШИЙСЯ ОКОЛО ПЯТНАДЦАТИ ЛЕТ НАЗАД ПРОЦЕСС РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ТЕРРИТОРИЙ БЫВШИХ ПРОМЗОН СЕГОДНЯ ЗАТОРМОЗИЛСЯ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Часто в зону редевелопмента промышленных территорий попадают такие значимые для города территории, как набережные Невы, рек и каналов Петербурга. Для девелоперов такие участки с видовыми характеристиками являются лакомым куском — на них, как правило, можно возводить жилье высокого ценового сегмента.

Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака», говорит, что сегодня большинство проектов относится к элитному сегменту. «И хотя в редевелопменте производственных территорий существует ряд препятствий, таких как перевод земли из производственной в жилую, поиск всех собственников приглянувшегося участка, согласование условий договора купли-продажи, попрежнему территория центральных районов Санкт-Петербурга остается лакомым куском. И там, где невозможно возвести жилой комплекс, можно построить бизнес-центр, торговый центр, гостиницу или апарт-отель», — поясняет она.

ВСЕ РАЗОБРАНО Ольга Морозова, генеральный директор компании «Градостроительные решения», уточняет, что сегодня лидером по жилому строительству на месте промышленных объектов является Московский район — 21% всех площадей (около 60 га). В Калининском районе совокупная площадь проектов под редевелопмент составляет около 46 га, в Невском — 41 га, в Адмиралтейском — 30 га, в Красногвардейском — 20 га.

При этом Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, указывает, что процесс редевелопмента промышленных территорий в последнее время замедлился — сравнительно простые объекты уже разобраны инвесторами, наступает пора более сложных территорий, при этом город в последнее время склонен ограничивать их развитие.

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами (Asset Management) NAI Becar, добавляет: «Успешно пройти этап административных согласований в последнее время стало гораздо сложнее. Я считаю, что действующее производство должно быть правильным (иметь современный вид, быть загруженным), а сохранять неиспользуемые промышленные территории в их сегодняшнем состоянии нерационально».

Наиболее целесообразная сейчас для большинства крупных участков функция — жилая, но она же является и наиболее сложной для развития на бывших промышленных территориях.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова считает, что на бывших промышленных территориях следует построить не только жилые кварталы, но и все составляющие крупного мегаполиса. «Здесь должны быть созданы парки, общественные пространства, объекты транспортной инфраструктуры, должны оставаться экологически чистые предприятия, которые обеспечивают занятость граждан. Сделать промышленные территории исключительно зоной плотной жилой застройки неправильно. Иначе ситуация с „серым поясом“ будет воспроизводиться, промышленные территории будут перемещаться все дальше на окраины города. За новым „серым поясом“ вновь будут возникать жилые кварталы. История будет повторяться. Ситуация требует внимательного градостроительного осмысления», — говорит она.

Игорь Оноков, генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс», считает, что выносить все промпредприятия за пределы города не стоит: «Полностью выносить производство за пределы города чревато увеличением транспортных потоков. Петербург встанет в пробках, если ежедневно за город будет выезжать масса людей на работу и обратно». Господин Оноков уверен, что наукоемкие предприятия следует оставить в Петербурге, а заводы вынести за его пределы.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, заключает, что стоимость редевелопмента промышленных территорий колеблется достаточно сильно и зависит от класса вредности предприятия, технологического процесса его работы. «В среднем инвестиции составляют $1,2–1,5 тыс. на кв. м, но объем вложений может быть и ниже в случае применения креативных решений, например использования отделки „старых“ помещений», — резюмирует он.

В ДВА РАЗА ДОЛЬШЕ Эксперты говорят, что реализация проекта редевелопмента территорий занимает в два раза больше времени, чем обычный проект. Много предварительной работы должно быть проведено не только с обладателями участка — промышленными предприятиями, но также с городом и ведомствами, которые имеют отношение к данным предприятиям. «Роль этого периода кратно возрастает по сравнению с освоением новых территорий. При реновации кварталов жилой застройки контрагентом по согласованию в основном являются городская и районная администрации, а при редевелопменте промышленных предприятий количество контрагентов для компаний-застройщиков увеличивается и работа предварительного периода приобретает определяющее значение для успешной реализации проекта. Длительность и высокие риски этого периода приводят к удорожанию проекта», — рассказывает Светлана Денисова

Леонид Кузнецов, директор по строительству ЗАО «Строительный трест», соглашается: «По сравнению с новым строительством редевелопмент — более сложный сегмент рынка. Он требует более детального подхода, более глубокой проработки юридических вопросов, дополнительных экологических экспертиз. Многие объекты в историческом центре, согласно действующим градостроительным нормам, могут быть снесены или реконструированы только по заключению КГИОП, например в случае аварийного состояния зданий. Девелопер не имеет права демонтировать объекты, построенные до 1917 года, а также памятники архитектурного наследия, охраняемые государством». Часто в связи с ограниченностью территории и более стесненными условиями работы застройщик вынужден применять более дорогостоящие технологии. Также при реализации проекта могут потребоваться дополнительные геотехнические обоснования, исследования грунтов, мониторинг за окружающими постройками, более дорогостоящие конструктивные и гидроизоляционные работы.

Ольга Морозова из компании «Градостроительные решения» отмечает: «Больше всего времени застройщик тратит на перевод участка под жилую или коммерческую застройку, градостроительный анализ, разработку концепций развития территорий, оформление документов, комплекс мер по подготовке земли под строительство, включающий санитарные экспертизы, рекультивацию земли». По ее словам, проще построить новый объект на земле, которая не обременена старыми постройками, тем более промышленного характера. Однако таких участков в достойной локации практически не осталось, чего нельзя сказать о «сером поясе» старых промышленных территорий, окружающих исторический центр Петербурга. Средняя длительность проекта редевелопмента составляет пять лет, это примерно в полтора раза дольше, чем реализация обычного проекта.

«Но есть и плюс — чаще всего бывшая промышленная территория имеет хороший запас мощностей, что позволяет обеспечить будущий проект необходимыми энергоресурсами», — говорит госпожа Морозова.

Василий Довбня, директор департамента консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге, уверен: «Разрозненная собственность на промышленные площадки — еще одна важная проблема. У большинства предприятий сегодня большое количество владельцев, и инвесторам приходится вести переговоры о продаже отдельно с каждым из них. В итоге получается эффект коммунальной квартиры: с каждым последующим собственником договориться все сложнее, поэтому сроки редевелопмента откладываются». ■

В ПОИСКАХ НЕСТАНДАРТНЫХ РЕШЕНИЙ

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ПАДАЕТ. ЭТОМУ СПОСОБСТВУЮТ И УДОРОЖАНИЕ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ, И УВЕЛИЧЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА, ВЫЗВАННОЕ РОСТОМ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ: ДЕВЕЛОПЕРАМ ПРЕДСТОИТ ИСКАТЬ НОВЫЕ НЕСТАНДАРТНЫЕ ПРОЕКТЫ И РЕШЕНИЯ ВЫХОДА ИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ. ЕЛЕНА ШКОЛЬНИК

К весне строительные материалы в России по сравнению с мартом 2014 года, по данным Росстата, подорожали более чем на 10,4%. На этом фоне рентабельность девелоперов снижается.

Екатерина Гуртовая, директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург», констатирует: «Сейчас нет ни одной составляющей строительного процесса, которая бы дешевела. Многие стройматериалы и оборудование являются импортными или содержат импортные составляющие. Особенно это касается отделочных материалов и инженерного оборудования. При текущем уровне цен отделка может оказаться в 1,5–2 раза дороже».

С одной стороны, стоимость отдельных составляющих (прежде всего инженерии, лифтов — тех, где велика доля импорта) увеличилась пропорционально курсу евро, с другой стороны, некоторые производители снижали цены в связи с падением спроса и желанием остаться на рынке и реализовать свои товарные запасы. «Очевидно, что со снижением объемов строительства, которое будет иметь место в 2015 году, для строительных компаний наступают тяжелые времена, и отдельные игроки будут вынуждены уйти с рынка», — прогнозируют специалисты отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 15% В НЕКРИЗИСНОЕ ВРЕМЯ, А В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ МОЖЕТ СНИЗИТЬСЯ ДО 5% И НИЖЕ

МАРЖА ОСТАНОВИЛАСЬ Максим Морозов, управляющий партнер M9 Development, считает, что рентабельность тех девелоперов, которым удалось пережить острую фазу кризиса, остановилась на уровне 7–13%. «Если говорить о себестоимости строительства, измеряемой в рублях, то она поднялась примерно на 15%. Но сама недвижимость бывает очень разной, от эконом до элитной, и ее цены меняются тоже разнонаправленно. Эконом-сегмент дешевеет и будет дальше дешеветь в связи с рецессией в экономике. Квартиры экономкласса за два года могут потерять до 20% долларовой стоимости. Элитные объекты хуже продаются и будут терять 5–10%, девелоперы имеют возможность держать их до улучшения макроэкономических условий. У наиболее крупных девелоперов есть запас прочности на год.

Главные составляющие себестоимости строительства — это оптовая цена тонны цемента (увеличилась на 20%, до 3,25–3,75 тыс. рублей за тонну) и оптовая цена арматуры — тоже выросли. Сейчас мы покупаем арматуру по 27 тыс. рублей за тонну», — сообщил господин Морозов.

Андрей Хитров, региональный директор EKE Group в России, говорит, что некоторые импортные материалы и технологии подорожали на 50%, хотя при этом подготовительные и подсобные строительные работы стали дешевле в связи с падением спроса. «Показатель рентабельности застройщика зависит от множества факторов: привлекались ли заемные средства, какие технологии и материалы применяются в строительстве, если ли собственное производство строительных материалов. В среднем рентабельность жилого строительства снизилась также на 10%», — говорит господин Хитров.

Ольга Пономарева, вице-президент ГК Leorsa, инвестор БЦ Eightedges, отмечает: «С одной стороны, импортные строительные материалы и технологии заметно подорожали, с другой стороны, активно внедряется импортозамещение. Подрядчики снижают цены, чтобы сохранить объем заказов, так как сейчас немногие девелоперы ведут активные строительные работы. Более негативное влияние на экономику проектов оказывает сокращение платежеспособного спроса, дополненное высокой стоимостью кредитных средств».

Леонид Кузнецов, директор по строительству ЗАО «Строительный трест», это подтверждает: «Мы производим перерасчет себестоимости строительства, в первую очередь ищем пути импортозамещения. На сегодняшний день не менее 28–35% от себестоимости строительства составляют инженерные системы, и из них 15–20% — зарубежного производства или из импортных комплектующих. Сейчас мы расширяем круг своих поставщиков за счет отечественных производителей и азиатских компаний — из Китая и Кореи, с более привлекательной ценовой политикой и аналогичным качеством продукции».

ТУПИКОВЫЙ ПУТЬ Но пока участники рынка оптимизма не полны. Директор по маркетингу и продажам компании «ЮИТ Санкт-Петербург» Екатерина Гуртовая полагает, что в течение этого года себестоимость квадратного метра может вырасти на 15–20%. «Застройщикам, чтобы не поднимать ощутимо цены, возможно, придется снизить маржу. Однако с учетом того, что рентабельность строительных компаний составляет 10–15%, это снижение не будет большим. Ни один разумный предприниматель не будет заниматься бизнесом, приносящим убыток, и продавать товар по ценам ниже или равным себестоимости», — уверена она.

С ней согласен Валентин Заставленко, вице-президент группы компаний Springald: «Работа с нулевой рентабельностью — это путь в никуда, и ни одна сколько-нибудь вменяемая компания с нулевой рентабельностью работать не будет. Реальный рост цен на недвижимость мы, скорее всего, увидим к концу 2015 года — пока что еще есть ресурсы материалов на складах, а материалы, производимые в России, катастрофически не подорожали. Зарплата линейных работников тоже не изменилась — люди сейчас держатся за места, никакой иной стимуляции и не требуется пока». При этом он полагает, что если меры правительства по стимулированию ипотеки окажутся долгосрочными, то строители, почувствовав линию равновесия рынка, начнут постепенное увеличение цен, особенно на жилую недвижимость.

Екатерина Беляева, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», добавляет: «Рентабельность российских строительных компаний не превышает 15% в некризисное время, а в настоящий момент может снизиться до 5% и ниже. Однако дороже всего обходятся стройки замороженные или ведущиеся медленными темпами. Чем дольше процесс строительства, тем выше себестоимость квадратного метра, поэтому рентабельность строительного бизнеса весьма невысока. Поэтому, лишь увеличив темпы возведения своих объектов, строители могут снизить себестоимость строительства за счет сокращения длительности оплаты труда во временном отрезке».

Господин Хитров полагает, что компании, которые уже начали продажи своих жилых объектов, будут продолжать строительство даже при нулевой рентабельности. «Просто заморозить стройку им будет невыгодно в связи с требованиями 214-ФЗ о защите прав дольщиков. Что касается новых проектов, то девелоперы будут проявлять осторожность», — отмечает он.

Впрочем, Екатерина Беляева не верит, что строители будут работать с нулевой рентабельностью: «Даже в прошлый кризис большинство застройщиков сумели избежать строительства себе в убыток за счет оптимизации внутренних процессов в компании и больших объемов реализации. Строители признаются, что мало проектов по итогам прошлого кризиса оказались с нулевой рентабельностью или убыточными. По большинству домов хоть небольшой плюс заработать все же удалось».

НОВЫХ ЖДАТЬ НЕ СТОИТ Андрей Макаров, руководитель дизайн-проекта «Сова», отмечает при этом, что рентабельность каждого проекта изменялась индивидуально. «Те проекты, которые уже начали строиться и продаваться, замораживаться не будут. Но выхода на рынок новых проектов ожидать не стоит: подорожали строительные материалы, заемные средства, в Петербурге изменилась налоговая база, регулирующая коммерческий рынок».

Александр Ольховский, вице-президент, управляющий директор ОАО «Банк ВТБ», вице-президент РГУД, полагает что и новых игроков на рынке ожидать не стоит. «В целом инвестиции в рынок недвижимости в 2015 году будут уменьшаться, что объясняется удорожанием кредитных ресурсов и девальвацией рубля. Сегменты рынка показывают различную динамику, определенные сложности есть у коммерческой и загородной недвижимости, при этом, несмотря на снижение объемов продаж в жилой недвижимости, спрос, хоть и на более низком уровне, остается стабильным», — говорит он.

По мнению господина Ольховского, на фоне экономической и политической ситуации в стране рынок коммерческой недвижимости в 2015 вряд ли пополнится новыми игрокам и проектами. «Предложения во всех сегментах коммерческой недвижимости находятся на высоком уровне, продолжают вводиться проекты, получившие старт в 2012–2013 годы, и все это на фоне снижающегося спроса. Девелоперам предстоит искать новые нестандартные проекты и решения выхода из сложившейся ситуации на рынке. Появление новых компаний возможно только на базе сильных команд, имеющих успешный опыт в реализации проектов», — резюмирует эксперт. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС «ДЕВИЗ"» • 199178, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, В.О., 17 ЛИНИЯ, Д. 60, ЛИТ. А, ПОМЕЩЕНИЕ 4Н. ЗАКАЗ № ТД-3203

КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ

КРЕСТОВСКИЙ

DE LUXE

ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ

О КРАСОТЕ

Клубные резиденции «Крестовский de luxe» расположились в одном из самых живописных и привилегированных уголков Петербурга – на Крестовском острове. В этой части города с давних пор строили свои резиденции аристократы, развивались элитные виды спорта – яхтинг и теннис, решались судьбы страны. Здесь классические представления об элитном образе жизни нашли своё воплощение в современных технологиях и материалах.

ГАЗПРОМБАНК ИНВЕСТ • www.krestovskiy.spb.ru • 606-00-00

Реклама Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru Застройщик ООО «Премиум девелопмент». ООО «Газпромбанк-Инвест». Крестовский де люкс

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

под научно-методическим руководством ООН Российской академии наук

РЕКЛАМА

ИНСТИТУТ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ПРОГРАММЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

- ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
- МВА
- МВА. СОКРАЩЕННАЯ ФОРМА ОБУЧЕНИЯ
- ТРЕНИНГИ
- КРАТКОСРОЧНЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ СЕМИНАРЫ
- ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ
- ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ АВТОРСКИЕ ПРОГРАММЫ
- МАСТЕР-КЛАССЫ
- ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ
- СТАЖИРОВКИ ЗА РУБЕЖОМ
- ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА РФ

0+

WWW.UMEBIZ.RU **WWW.SPBUME.RU**

190103, РОССИЯ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЛЕРМОНТОВСКИЙ ПР., Д. 44
тел.: +7 (812) 575-02-95, 363-42-47

ЛИЦЕНЗИЯ ААА № 001826 ОТ 03.08.2011 Г. АККРЕДИТАЦИЯ № 0303 ОТ 03.12.2012 Г.