САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

Четверг, 16 июня 2016 №105
(№5855 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–96
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА

ВТБ
Банк ВТБ (ПАО)

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

ЛенСпецСМУ
ГРУППА КОМПАНИЙ ЭТАЛОН

ГРУППА КОМПАНИЙ ЦДС
ООО «ЦДС»

Реклама

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 • (812) 606-00-00

Проектная декларация размещена на сайте www.krestovskiy.spb.ru Застройщик ООО «Премиум девелопмент». ООО «Газпромбанк-Инвест Девелопмент Северо-Запад» Крестовский Де Люкс Реклама

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ»

ВРЕМЯ МЕМОВ

Этой весной беспилотная колонна грузовиков успешно прошла тысячи километров через несколько стран Европы. Эксперимент признан успешным. Наступления эры беспилотников вряд ли стоит ожидать в этом десятилетии, но рано или поздно необходимость в водителях-дальнобойщиках отпадет. И это может создать определенную напряженность в обществе. В одной только России в индустрии грузоперевозок насчитывается около 2 млн человек. Если их заменят автоматы, понадобится придумывать, чем занять эту армию новых безработных. Впрочем, учитывая состояние российских дорог, эта беда точно в число первоочередных проблем российской экономики не входит.

Тем не менее развитие технологий создает для тех же водителей проблемы уже сегодня. Таксисты, например (причем как российские, так и европейские), регулярно обращаются к властям с требованиями запретить работу Uber и убероподобных компаний — конкурировать с ними традиционным таксопаркам становится все сложнее.

Интернет в обыденной жизни людей также играет все большую роль. Например, популярный исполнитель Сергей Шнуров после 16 лет и так успешной карьеры вдруг перешел на качественно новый уровень. Песня про «лабутены», оказавшаяся неожиданно популярной, стала культурным и общественным феноменом и породила просто-таки маркетинговое домино — мемы и образы из клипа стали активно использоваться в рекламных кампаниях множества фирм. Клип же «В Питере — пить» уже, по некоторым версиям, стал влиять и на политическую жизнь. По крайней мере, председатель комитета по туризму администрации Петербурга, публично похваливший скандальное произведение, спустя короткое время ушел в отставку, что породило разговоры о том, что два события взаимосвязаны. А вслед за песней вновь понеслось маркетинговое цунами: мем «в Питере — пить» стали обыгрывать на самые разные лады даже крупные компании. Один мой знакомый, когда увидел, что некая строительная фирма стала продвигать свой продукт под хештегом #впитережить, зарегистрировал на себя домен впитережить.рф.

Надо полагать, в будущем влияние подобных мемов на нашу жизнь будет только расти. Так что держитесь, всего доброго, хорошего настроения и здоровья! Встретимся на форуме!

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ЛУКОЙЛ
Реклама

ПМЭФ НА ПОРОГЕ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

НЫНЕШНИЙ ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ (ПМЭФ) ПРИМЕЧАТЕЛЕН МИНИМУМ ПО ТРЕМ ПРИЧИНАМ. ВО-ПЕРВЫХ, ОН ЮБИЛЕЙНЫЙ — ПРОЙДЕТ С 16 ПО 18 ИЮНЯ 2016 ГОДА В ГОРОДЕ НА НЕВЕ УЖЕ В ДВАДЦАТЫЙ РАЗ. ВО-ВТОРЫХ, ГОСТЕЙ ОН ПРИМЕТ НА НОВОЙ ДОЛГОЖДАННОЙ ПЛОЩАДКЕ — В КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОМ ЦЕНТРЕ «ЭКСПОФОРУМ». ВНОСИТ В ЕГО НАСЫЩЕННУЮ ПРОГРАММУ НЕМНОГО ИНТРИГИ И ДЕВИЗ МЕРОПРИЯТИЯ — «НА ПОРОГЕ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ». КАКОЙ ЕЕ ВИДЯТ УЧАСТНИКИ ФОРУМА, СТАНЕТ ЯСНО В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ДНЯ. МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

Юбилейный форум наконец опробует не так давно открытую площадку «Экспофорума». Столь масштабного мероприятия конгрессно-выставочный центр еще не принимал, поэтому закономерно возникают опасения о транспортной доступности к нему. Находится объект в районе и без того загруженного Петербургского шоссе. Организаторы форума, фонд «Росконгресс», заверяют, что транспортного коллапса возникнуть не должно. Специальная рабочая группа выработала схемы и математическую модель движения автотранспорта, расстановку знаков и информационных щитов. Кроме того, как и в прошлые разы, каждый из участников сможет воспользоваться только одним автомобилем.

Переезд на новую площадку, в три раза большую по территории, чем «Ленэкспо», сказался на бюджете мероприятия. Он увеличился в этом году на 300 млн рублей и составляет ориентировочно 1,8 млрд рублей. В 2015 году хватило 1,5 млрд рублей. Рост затрат устроители форума объяснили также общим повышением цен и проведением международной программы продвижения ПМЭФ в ключевых регионах мира в течение года.

Как и в предыдущие годы, затраты форума покрываются из бюджетных и внебюджетных источников. Почти 55% расходов взяли на себя партнеры мероприятия. С прошлого года финансовая четверка осталась прежней — это Сбербанк, ВЭБ, «Роснефть», «Газпром». Генеральным спонсором выступает также банк ВТБ. Еще 33% средств поступят за счет регистрационных взносов участников, выставки принесут 6%, федеральный бюджет — 2,1%, еще почти 4% ждут от предоставления деловых сервисов (аренды залов и площадок для проведения конференций и переговоров).

Стоимость участия в этом году осталась на уровне прошлого года: пакет «Премиум» стоит 295 тыс. рублей, а пакет «Стандарт» — 236 тыс. рублей с учетом НДС.

В НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ В программе ПМЭФ запланировано 72 мероприятия — панельные сессии, круглые столы, деловые завтраки, теледебаты. Традиционно центральным событием станет пленарное заседание с участием президента России Владимира Путина. В этом году компанию главе государства составит председатель Совета министров Италии Маттео Ренци.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ПЕРЕЕЗД НА НОВУЮ ПЛОЩАДКУ, В ТРИ РАЗА БОЛЬШУЮ ПО ТЕРРИТОРИИ, ЧЕМ «ЛЕНЭКСПО», СКАЗАЛСЯ НА БЮДЖЕТЕ ПМЭФ. ОН УВЕЛИЧИЛСЯ В ЭТОМ ГОДУ НА 300 МЛН РУБЛЕЙ И СОСТАВЛЯЕТ ОРИЕНТИРОВОЧНО 1,8 МЛРД РУБЛЕЙ

В официально-деловой программе значится проведение делового форума ШОС, БРИКС и форума G20. Отношения России и ЕС участники намерены обсудить на специальной панели международного дискуссионного клуба «Валдай».

Впервые на форуме пройдет конференция по экономическому развитию Арктики. Спикеры рассмотрят ключевые вопросы по социально-экономическому освоению Арктической зоны РФ, международному сотрудничеству и привлечению инвестиций в регион. Состоится на форуме и еще один дебют — выставки российских и зарубежных инвестиционных проектов SPIEF Investment Projects и SPIEF Business Expo.

«В этом году особый акцент в программе ПМЭФ будет сделан на выработке механизмов решения актуальных проблем мировой и российской экономики. Сегодня мы находимся на пороге новой глобальной экономической реальности, и потенциал для следующего экономического рывка заложен именно в евразийском пространстве», — отметил советник президента РФ, ответственный секретарь оргкомитета по подготовке и проведению ПМЭФ Антон Кобяков.

Свое участие подтвердили более 200 спикеров и модераторов. Среди них — первый зампред российского правительства Игорь Шувалов, министр экономического развития Алексей Улюкаев, председатель правления Сбербанка Герман Греф, экс-министр финансов Алексей Кудрин. Ожидается, что в Петербург приедут главы 63 субъектов РФ. Организаторы рассказали, что нынешний форум собрал на 15% больше заявок от участников, чем прошлогодний. Освещать же события ПМЭФ собираются более 2100 журналистов от 526 СМИ из 31 страны.

ЗАМОРСКИЕ ГОСТИ Обсуждать экономические вопросы в городе на Неве планируют 16 министров из 15 иностранных государств (Бангладеш, Болгария, Боливия, Венгрия, Гайана, Египет, Катар, Конго-Браззавиль, Ливан, Люксембург, Никарагуа, Панама), шесть министров и членов правительств стран СНГ, в том числе Киргизии, Абхазии, Южной Осетии. ➔ 20

ДОМ «ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА» С ВИДОМ НА СМОЛЬНЫЙ

Реклама. ООО «Дентен». Проектная декларация и подробности на сайте www.rbi.ru.
*Указана минимальная стоимость **Скидка 100 000 руб. предоставляется при наличии прописки за пределами Санкт-Петербурга и ЛО. Адрес проекта: Пискаревский пр., 3 лит. В.

БЛЕСТЯЩИЙ ВИД С ЛЮБОГО БЕРЕГА НЕВЫ

КВАРТИРЫ ОТ 120 000* РУБ./М²
СДАЧА ДОМА В 2016 ГОДУ

RBI
Входит в Холдинг RBI
The art of real estate

ДАРИМ 100 000 РУБ.
ГОСТЯМ ГОРОДА**

rbi.ru
+7 (812) 320-76-76

ArtStudio

2-я СОВЕТСКАЯ, 4

Реклама. ЗАО «Северный город». ArtStudio – студии художников. Адрес проекта: Санкт-Петербург, 2-я Советская ул., д. 4Б. *Скидка 100 000 руб. предоставляется при наличии прописки за пределами Санкт-Петербурга и ЛО. Проектная декларация и подробности на сайте www.rbi.ru

НОВЫЙ ШЕДЕВР В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА

RBI
The art of real estate®
Входит в Холдинг RBI

ДАРИМ 100 000 РУБ.
ГОСТЯМ ГОРОДА*

rbi.ru
+7 (812) 320-76-76

17 ➔ Приехать на форум планируют президент Казахстана Нурсултан Назарбаев, вице-канцлер Австрии Райнхольд Миттерленер, вице-президент Совета министров Кубы Рикардо Кабрисас Руис.

Естественно, самую внушительную делегацию ожидают от бизнес-сообщества. На форум зарегистрировались более 1600 предпринимателей из 60 стран мира (в том числе из США и Евросоюза). Участвовать в форуме намерены 193 главы крупнейших иностранных компаний и 512 руководителей российских фирм. Среди них генеральный директор холдинговой компании Bahrain Mumtalakat Махмуд Хашим Аль-Кухеджи, председатель совета директоров Alibaba Group Джек Ма, главный исполнительный директор Societe Generale Фредерик Удеа.

Организаторы ПМЭФ рассчитывают, что в 2016 году удастся подписать больше инвестиционных соглашений, чем в прошлом году. А заключено в 2015 году было 205 соглашений, на 75% больше, чем в 2014 году. С партнерами из Европы количество договоров увеличилось на 70,5%, из Азиатско-Тихоокеанского региона — на 71,5%, из Северной и Южной Америки — на 50%. Причем активнее всего на прошлогоднем мероприятии подписывали соглашения в сфере сельского хозяйства — в шесть раз больше по сравнению с 2014 годом.

По оценкам директора по стратегическому развитию АКГ «Деловой профиль» Армена Даниеляна, на форуме в Петербурге будут представлены инвестпроекты, претендующие на вложения более 1 трлн рублей.

«Основным итогом форума должно быть подписание инвестиционных контрактов на реализацию приоритетных региональных проектов на сумму, намного превышающую уровень прошлогоднего уровня, то есть как минимум на 400–450 млрд рублей», — считает эксперт.

По его мнению, особое внимание в этом году будет уделено Дальневосточному региону, в особенности территориям опережающего развития, которые предлагают выгодные условия для иностранных инвесторов. К примеру, один лишь Хабаровский край везет с собой для презентации проектов на сумму около 97 млрд рублей. Господин Даниелян предполагает, что регионы РФ будут остро конкурировать за инвестиции из стран АТР из-за переориентации бизнеса на Восток.

ЛОКОМОТИВ — СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В то же время генеральный директор НПАО «Российско-Европейский инвестиционный консорциум» Павел Геннель считает, что ключевые темы для обсуждений и решений на ПМЭФ будут сосредоточены вокруг агрокомплекса. «Он стал не только единственной отраслью, где реально произошло хоть какое-то импортозамещение, но и основой для того небольшого общеэкономического роста, который мы сейчас имеем», — объяснил свою позицию специалист.

От самого мероприятия он не ждет особо важных итогов: «Насколько я помню, и в прошлые годы на форуме не происходило ничего более существенного, чем несколько громких заявлений. Думаю, эта традиция сохранится и впредь, разве что торжественно объявят о том, что санкции Запада не просто преодолены, но и появился рост в сельском хозяйстве. Ждать громких инвестсоглашений с иностранцами, особенно с нашими азиатскими партнерами, не стоит — там пока нет достаточного взаимопонимания».

Модерировать круглый стол по туризму на форуме будет заместитель директора НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, заведующий лабораторией экономики культуры, профессор Валерий Гордин. На его взгляд, это очень важная тема: «Для развития внутреннего туризма нам не хватает, как это ни парадоксально, не столько финансов и инвестиций, сколько той предпринимательской активности, которая во всем мире сопровождает туризм как отрасль экономики».

Кроме того, профессор уверен, что участники форума должны затронуть вопросы по усилению законодательной защиты и более внимательному отношению к потенциальным инвесторам, что было бы логичным в условиях кризиса и неопределенной политико-правовой ситуации в стране. Ведь многие потенциальные инвесторы не готовы отказываться от вложений в российскую экономику и ищут схемы обхода санкционных ограничений, а это повышает риски инвестирования.

ДЛЯ ДУШИ И ТЕЛА То ли в честь юбилея, то ли благодаря спонсорской щедрости, но в этом году во время ПМЭФ пройдет бесплатный концерт на Дворцовой площади, от которого отказались в прошлом. Для жителей и гостей города музыку к кинофильмам «Александр Невский» и «Иван Грозный» сыграет симфонический оркестр Мариинского театра под руководством Валерия Гергиева.

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

РОСТА

ООО «РОСТА». Реклама

Ожидает участников форума и традиционный губернаторский прием. Проведут его за 30 млн рублей в отремонтированном ЦВЗ «Манеж».

Развлекательная программа этого года отличается своей спортивностью. Впервые во время форума проведут забег SPIEF Race. От Исаакиевского собора вместе с олимпийскими чемпионами побегут все желающие участники. Кроме того, в дни форума состоятся гала-матчи по хоккею, футболу, баскетболу, турниры по смешанным единоборствам, теннису, шахматам, бильярду, гольфу. По традиции большинство культурно-развлекательных мероприятий форума — благотворительные. Так, в поддержку борьбы с онкологическими заболеваниями на сцену Михайловского театра выйдут звезды мирового балета (Николай Цискаридзе, Екатерина Крысанова, Андрей Меркурьев и другие). В Научно-исследовательском детском ортопедическом институте имени Турнера для детей с ограниченными возможностями состоится премьера инклюзивного спектакля «Совершенно невероятное событие. Женитьба», созданного Фондом поддержки слепоглухих «Со-единение».

В целом же на протяжении работы ПМЭФ в ведущих театрах города сформирован особый репертуар, в культурных центрах подготовлены тематические выставки и специальная экскурсионная программа. ■

«ДУРАКОВ В РОССИИ НЕТ: ЕСТЬ ТОЛЬКО МАЛООБРАЗОВАННОСТЬ И СЛЕПОЕ ИДОЛОПОКЛОННИЧЕСТВО»

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ, ПОМИМО РЕШЕНИЯ СИЮМИНУТНЫХ НАСУЩНЫХ ЗАДАЧ, КАЖДЫЙ РАЗ ПЫТАЕТСЯ НАЙТИ И ОТВЕТ НА ИЗВЕЧНЫЙ ВОПРОС — КУДА ДВИЖЕТСЯ РОССИЯ. В СТРАНЕ, КАК ИЗВЕСТНО, ДВЕ БЕДЫ — ДОРОГИ И ДУРАКИ. BG ОБРАТИЛСЯ К ЧИТАТЕЛЯМ С ВОПРОСОМ: А КАКИЕ ДВЕ УДАЧИ ЕСТЬ У СТРАНЫ, КОТОРЫЕ МОЖНО ПРОТИВОПОСТАВИТЬ ВЫШЕУПОМЯНУТЫМ БЕДАМ? ОТВЕТЫ НА ЭТОТ ВОПРОС, ВОЗМОЖНО, ПОМОГУТ ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ НАПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ НАШЕЙ РОДИНЫ.

ВЛАДИМИР КНЯЖИЦКИЙ,
генеральный директор
ГК «Фаст Лейн»
в России и СНГ:

— Дураки и дороги формируют два национальных качества — гибкость ума и умение преодолевать препятствия. Без гибкости ума невозможно общаться с дураками, а без умения преодолевать препятствия невозможно ездить по стране. Наши соотечественники действительно отличаются этими качествами, и эти преимущества всегда чувствуются.

Такие замечательные качества отлично находят применение в программировании и вообще — в науке (только в науке нужны большие капитальные вложения, поэтому наши успехи в этой области сейчас ограничены). Помогают эти качества и в искусстве в условиях идеологических ограничений — в литературе, музыке, кино. Интересно было бы узнать: если мы победим дураков и дороги, то сохранятся ли наши успехи в указанных областях?

ДМИТРИЙ ПАНОВ,
генеральный директор
ГК «Доверие»:

— Пожалуй, одна из самых больших удач заключается в нашей национальной любви к решению нетривиальных задач. Впрочем, я бы скорее назвал это не удачей, а приобретенной вместе с эволюцией чертой. Россия практически всю свою историю находится в поиске ответов на новые геополитические вызовы, и зачастую сохранение территорий и развитие страны напрямую зависело от умения взглянуть на ситуацию под новым углом. И именно поэтому мы стремимся к нестандартным решениям. Если разводить яблоки, то на Марсе, если добывать нефть, то в вечной мерзлоте, если усиливать внутреннее производство, то исключительно в условиях санкций.

В обстоятельствах, которые другие посчитали бы невозможными для поступательного развития, мы добиваемся удивительных успехов. И так было всегда. На месте болота — построили один из прекраснейших городов мира Петербург. Сегодня без дешевых кредитов для предприятий — создаем инновационные продукты и даже конкурируем с Азией. К примеру, те же айфоны комплектуются сапфировыми стеклами отечественного производства. И здесь же кроется и наша вторая удача — национальные смекалка и ум. Нестандартность мышления, повсеместная нешаблонность — они и мешают жить «как в Европе», но и удивительным образом подталкивают нас к тому, чтобы выбирать для себя оригинальный и нетривиальный курс. ➔ 24

Реклама

Д | Л | Т
TSUM ■ ST.PETERSBURG

Б. Конюшенная, 21–23
+7 (812) 648-08-48 · www.dlt.ru

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ЭЛТЕХ
СОЗДАНИЕ НАУКОЁМКИХ ПРОИЗВОДСТВ
РЕКЛАМА

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ САНКЦИЙ

В ЯНВАРЕ — МАРТЕ 2016 ГОДА ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ РОССИИ СОСТАВИЛ $97,7 МЛРД, УПАВ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2015 ГОДА НА 26,4%. НА ФОНЕ ЭТОГО РОССИЯ, БУДУЧИ ЧЛЕНОМ ВТО, ПРОДОЛЖАЕТ УНИЧТОЖАТЬ ПРОДУКТЫ, ПОДПАДАЮЩИЕ ПОД ДЕЙСТВИЯ ПРОДУКТОВОГО ЭМБАРГО. ВЛАСТИ ЕС В ЦЕЛОМ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ РЯДА СТРАН — ЧЛЕНОВ ЕС ВЫРАЗИЛИ НАМЕРЕНИЕ ОБЖАЛОВАТЬ ЭМБАРГО В ВТО. ВООБЩЕ, ЮРИСТЫ ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО ОБМЕН СУДЕБНЫМИ ИСКАМИ МЕЖДУ СТРАНАМИ — ЧЛЕНАМИ ВТО В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ УЧАСТИЛСЯ. ЮЛИЯ ЧАЮН

По данным таможенной статистики, сальдо торгового баланса России по итогам первого квартала 2016 года сложилось положительное — в размере $25,6 млрд, что на $22,7 млрд меньше, чем в январе — марте 2015 года.

Экспорт России в январе — марте 2016 года составил $61,6 млрд, снизившись на 31,9%, при этом основу нашего экспорта в страны дальнего зарубежья традиционно составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта в эти страны 61%. Впрочем, удельный вес сокращается: в январе — марте 2015 года он составлял 67,9%.

По данным ГК «Финам», импорт России в отчетный период составил $36,1 млрд и по сравнению с первым кварталом 2015 года снизился на 14,6%. В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования пришлось 45,8%.

Что касается страновой структуры внешней торговли России, то первое место там занимает Евросоюз как крупнейший экономический партнер страны. На долю ЕС в январе — марте 2016 года приходилось 42,9% российского товарооборота, сократившись на 2,7%, на страны СНГ пришлось 11,6%, что меньше на 0,2% по сравнению с январем — мартом 2015 года, на страны ЕАЭС — 8,2% (+1,2%), на страны АТЭС — 30,2% (+2,3%).

Основными торговыми партнерами России в первом квартале 2016 года среди стран дальнего зарубежья были Китай, товарооборот с которым составил $13,4 млрд, Германия ($8,5 млрд), Нидерланды ($7,1 млрд), Италия ($4 млрд), США ($4 млрд), Япония ($3,7 млрд), Турция ($3,6 млрд), Республика Корея ($3,4 млрд), Франция ($2,7 млрд), Польша ($2,4 млрд). Практически все они продемонстрировали снижение.

По словам Михаила Поддубского, аналитика ГК «Телетрейд», велика вероятность того, что показатели экспорта и импорта будут продолжать снижение и на горизонте 2016 года, но насколько большим окажется падение, сказать проблематично. «В первом квартале этого года внешнеторговый оборот снизился на 28%, но, скорее всего, начиная со второго квартала ситуация будет постепенно выправляться. Падение деловой активности, снижение цен на основную группу экспортных товаров — все это оказывает понижательное давление на внешнеторговые показатели. Скорее всего, они продолжат оказывать давление на показатели и в течение ближайшего года», — констатирует господин Поддубский.

ВИКТОР КОРОТАЕВ

С 6 АВГУСТА 2015 ГОДА ПО 15 МАЯ 2016 ГОДА ОБЪЕМ КОНТРАБАНДНЫХ САНКЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ, ВВОЗИМЫХ В РОССИЮ, ПРЕВЫСИЛ 5 ТЫС. ТОНН

ВРАЖЕСКИЕ КАБАЧКИ Что касается эмбарго, то, по данным Россельхознадзора, с 6 августа 2015 года по 15 мая 2016 года объем контрабандных санкционных продуктов превысил 5 тыс. тонн. Как ранее писали СМИ, из этих 5 тыс. тонн санкционной продукции 4,776 тыс. тонн приходится на продукцию растительного происхождения, в основном овощей и фруктов, и более 240 тонн — на продукцию животного происхождения. Из этого объема было уничтожено 4,63 тыс. тонн и 181 тонна соответственно.

С 29 апреля по 15 мая этого года было задержано около 300 тонн продукции растительного происхождения и 26 тонн — животного. Продовольственное эмбарго действует в отношении продукции из США, ЕС, Австралии, Норвегии, Канады, Албании, Черногории, Исландии, Лихтенштейна и Украины.

В контрсанкциях есть свои плюсы и минусы, указывают аналитики. В частности, Олег Янтовский, глава российского представительства, член совета директоров международного фонда прямых инвестиций Hermes-Sojitz, утверждает, что контрсанкции дали импульс для промышленных производств, занятых в сферах импортозамещения. «Ниши, представленные на внутреннем рынке в основном зарубежными товарами, теперь стали открыты для российских производителей. Для определенных отраслей это, безусловно, является плюсом, подстегивающим развитие этих сегментов в целом. К тому же девальвация национальной валюты позволяет нам наблюдать оживление промышленных сегментов экономики, вызванное повышением конкурентоспособности производимой продукции на мировом рынке», — говорит он.

Однако, добавляет господин Янтовский, в этих условиях большая часть национального дохода идет в поддержку производства за счет уменьшения доли потребления. «Это ведет к увеличению цен на внутреннем рынке и ухудшению качества жизни населения страны. Низкий валютный курс стимулирует отток иностранных и национальных капиталов из страны и способствует увеличению суммы внешнего долга, выраженного в обесценившейся национальной валюте. Это, соответственно, негативная сторона медали», — заключает Олег Янтовский.

БОРЬБА В ПАРТЕРЕ ВТО Юристы говорят, что не так давно односторонние рестрикции против России, введенные США, Евросоюзом и некоторыми другими странами, однозначно нарушали международные нормы, в том числе в целом ряде случаев и нормы ВТО.

Но никто не говорил, утверждает Александр Базыкин, управляющий партнер Heads Consulting, что это противоречит нормам международного экономического сотрудничества — уважению рыночных принципов, добросовестной конкуренции. «Сейчас же, на заседании во Всемирной торговой организации Евросоюз, США, Турция и Украина заявили, что действия России нарушают нормы организации. У России были объективные причины для того, чтобы ввести продуктовое эмбарго против других членов ВТО. Например, решение о закрытии транзита кондитерских изделий с территории Украины принял Роспотребнадзор, и это никак не нарушает нормы ВТО. И более того, такие действия юридически обоснованны, так как в адрес страны-поставщика неоднократно направляются предупреждения о выявляемых нарушениях. Аналогичная ситуация складывалась и с ввозом рыбной продукции из Латвии и Эстонии, где Россельхознадзор в июне 2015 года ввел запрет на поставку. Ограничения связаны с системными нарушениями, выявленными Россельхознадзором в ходе инспекции, а также наличием в продукции запрещенных и вредных веществ», — уверяет господин Базыкин.

Что касается реакции членов ВТО, то Евросоюз назвал эмбарго «политически мотивированным» и намерен требовать его отмены через ВТО, также появились сообщения о том, что ЕС планирует провести переговоры со странами Латинской Америки с целью убедить их не наращивать свой продовольственный экспорт в Россию. Как власти ЕС в целом, так и представители ряда стран — членов ЕС выразили намерение обжаловать эмбарго в ВТО.

«Предполагается, что ВТО отреагирует на жалобы не раньше осени. Члены ВТО могут инициировать дебаты без участия руководства ВТО сроком до 60 дней. В случае неудачи дебатов в данный срок возможна передача дела в панель ВТО. В настоящее время, когда страны вводят ограничительные политические и экономические меры, они каким-либо образом уже нарушают правила свободной глобальной торговли и нормы международного права в целом. Такая ситуация ставит под сомнение существование ВТО», — высказывается господин Базыкин.

Василий Ицков, руководитель практики разрешения споров ИФК «Горизонт Капитал», подтверждает, что в последние годы явление, когда страны — члены ВТО обмениваются исками, действительно участились. «В большинстве случаев такие иски связаны с введением ограничений на импорт и экспорт, то есть, по сути, эмбарго в отношении отдельных стран. Так, например, Украина в марте этого года пригрозила соседней Молдавии иском вследствие введения дискриминационных мер в отношении импортируемых мяса и молочных продуктов. Уже выдвинута на Генсовете ВТО и рассматривается жалоба опять же Украины, касающаяся введения ограничений на экспорт продуктов питания на территорию РФ и дальнейший транзит в Казахстан. ЕС также в начале прошлого года подал иск в ВТО из-за введения эмбарго на ввоз ряда товаров Россией. ➔ 24

OLLILA

таунхаусы в солнечном

коттеджный поселок

БАЛТИЙСКАЯ РИВЬЕРА

КОМПЛЕКС ТАУНХАУСОВ БИЗНЕС КЛАССА

OLLILA

СПБ, КУРОРТНЫЙ Р-Н, ПОС. СОЛНечный

- 20 минут от города,15 минут до Лахта-Центра
- Рядом с Финским заливом
- 94 таунхауса от 163 до 267 м2
- Пригоден для постоянного проживания (ИЖС)
- Дома выполнены в едином стиле
- Классическая европейская архитектура
- Современные инженерные системы
- Закрытая благоустроенная и охраняемая территория
- Кирпичные домостроения
- Комплекс сдан. Собственность.
- Полностью готов к проживанию

Остались последние таунхаусы

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

БАЛТИЙСКАЯ РИВЬЕРА

СПБ, ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛ., ВЫБОРГСКИЙ Р-Н, ПОС. ПЕСКИ

- Первая береговая линия Финского залива
- Собственная благоустроенная набережная протяженностью 1 км прогулочной зоной
- Инфраструктура для активного отдыха
- Прекрасные видовые характеристики
- 126 участков площадью от 10 соток
- Статус земель - ИЖС
- Современные инженерные системы
- Большой выбор предложений: участки с подрядом и без, готовые дома
- Профессиональная служба охраны

РЕКЛАМА

Застройщик ООО "БТК-девелопмент". Центральный офис продаж компании: 190000, Санкт-Петербург, ул. Галерная д.10. Подробности по телефону: 7 (812) 332 7272.

BTK DEVELOPMENT

+7 (812) 332 72 72

www.btkdevelopment.ru

22 → На самом деле, начиная с 2014 года обмен санкциями привел к тому, что количество жалоб и исков в рамках ВТО выросло в разы, причем надо отметить, что, помимо подачи исков и жалоб, сами истцы используют аналогичные меры и также вводят дискриминационные ограничения, связанные с торговлей, что опять же дает возможность подачи встречных исков и жалоб», — констатирует господин Ицков.

Что касается реакции со стороны ВТО, то юристы перечисляют целый ряд шагов. Например, рассмотрение поступивших жалоб — этим занимается специализированный орган, чья деятельность регламентируется «Договоренностью о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров». Как показывает практика, жалобы также могут быть предъявлены на заседаниях Генерального совета ВТО. Если дело действительно доходит до судебных разбирательств в рамках организации, то рассмотрение исков и принятие решений по регламенту ВТО может занимать от полутора до пяти лет. В случае успеха нарушителю будет предписано устранить нарушения, также могут быть применены штрафные санкции. Теоретически страна даже может быть исключена из Всемирной торговой организации, но это только в теории, поскольку на сегодняшний день таких прецедентов не существует.

Довольно интересно, что в случае если нарушения, указанные в иске, будут устранены страной-нарушителем добровольно до вынесения окончательного решения, она освобождается от выплаты штрафа, так что время для обмена санкциями и их отмены у наиболее активных в этом стран еще есть.

«Вообще говоря, громких прецедентов, связанных с решениями о введении эмбарго в связи с политическими санкциями, за историю существования ВТО не было. Дело не только в том, что события последних двух лет несколько выбиваются за рамки привычного, а в том, что ВТО, по сути, — это организация, которая отвечает за экономическую составляющую торговых процессов, в то же время функциями ООН она не наделена. Таким образом, введение эмбарго находится в зоне ответственности ВТО, а вот санкции нет. Поэтому с точки зрения ВТО экономическая часть санкций может быть признана нарушением, а вот сам факт их введения — нет. Текущая ситуация с Россией достаточно сложная уже хотя бы потому, что страны, стремящиеся обжаловать решение о вводе ограничений, сами ответственны за введение аналогичных, так что процесс поиска правых и виноватых действительно может затянуться», — заключает господин Ицков. ■

20 → **РОМАН РОЗЕНТАЛЬ,**
генеральный директор Mirland Development Corporation:
— Одна из самых больших удач России — огромная территория. Те, кому надоели дураки, могут отправиться в путь и не то что дурака, но и простого человека на своем пути не встретить. К тому же из-за российских дорог можно отправиться в путь пеший. Вторая главная удача России — сердечность и доброта людей. Независимо ни от чего, в русских людях есть доброта, радушие и гостеприимство. И это искреннее участие куда важнее инфраструктурных проблем.

ЕВГЕНИЙ СЕМЕНЯКО,
первый вице-президент Федеральной палаты адвокатов:
— Один мудрец сказал, что наши недостатки являются следствием наших достоинств. Несомненно, к числу удач относится то, что наш народ обладает исключительным долготерпением, обратная сторона которого — умение преодолевать невероятные трудности и испытания. Второе, можно сказать, чудо — это особенный склад народного сознания. При несомненном наличии дураков (а где их нет), мы все равно считаем себя исключительными и самыми умными. Отсюда вытекает убежденность в том, что среди других народов мы, мягко сказать, не на последнем месте.

АЛЕКСЕЙ КРАВЦОВ,
председатель Арбитражного третейского суда Москвы:
— Первая удача — сила духа. Нас множество раз пытались сломить силовыми способами на протяжении всей истории. Даже Наполеон, технически захватив Москву, вынужден был ее оставить из-за непредсказуемости наших действий. Сегодня мы видим, что Русь пытаются захватить уже не силовыми способами, а через экономику, политику и различные правовые полулегальные схемы, вроде дела ЮКОСа… При этом наблюдаем позитив граждан, несмотря на происходящее. Сломить нас все равно не выходит. Вторая удача (но это скорее свойство характера) — неприхотливость. В русском человеке не заложено стремление к обогащению. Православие, основная религия в нашей стране, как раз учит смирению. Нет в нем стремления к роскоши. Раньше ведь не было рекламы импортных продуктов, что призывала бы ежемесячно покупать один и тот же товар, но с новой кнопочкой. Так не было и желания их покупать.

ЕЛЕНА УЛЬЯНОВА,
председатель комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга:
— Природные ресурсы и люди — то богатство, которое мы (и Санкт-Петербург в частности, и Россия в целом) должны сохранять и приумножать, чтобы их по праву можно было назвать «удачами».

АНВАР МИРАСИМОВ,
генеральный директор Re:Sale Expert:
— Две главные удачи России — дороги и дураки. Глядя на наши дороги, понимаешь, как жить нельзя. Представьте, что все было бы хорошо, гладко, спокойно, вокруг одни умники. Смогли бы вы стать тем, кем являетесь? Методом от противного: имея негативный пример перед глазами, человек самосовершенствуется. Так что я считаю, это два больших стимула для развития, которые мы имеем в России. В таких условиях хочешь не хочешь, а находишь выход — как не быть дураком и не доводить себя до такого состояния, как эти дороги.

ЕВГЕНИЙ БОГДАНОВ,
основатель финского проектного бюро Rumpu:
— В противовес «дуракам и дорогам» в нашей стране можно противопоставить главные качества русского народа — доброту, широту души и гибкость ума. → 45

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ПАО «БАНК БФА»
БФА БАНК
РЕКЛАМА

ВЫЖИВАТЬ ПОМАЛЕНЬКУ

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС (МСБ), НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС, СУМЕЕТ ВЫЖИТЬ, УБЕЖДЕНЫ ЭКСПЕРТЫ, А ВОТ ОТВЕТ НА ВОПРОС, СМОЖЕТ ЛИ МСБ СТАТЬ ЛОКОМОТИВОМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, ДАЛЕКО НЕ ТАК ОДНОЗНАЧЕН. ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ СПАСТИ НАШУ ЭКОНОМИКУ, МСБ ДОЛЖЕН ГЕНЕРИРОВАТЬ БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ВВП СТРАНЫ (СЕЙЧАС ЕГО ДОЛЯ СОСТАВЛЯЕТ ЛИШЬ 20% В ЛУЧШЕМ СЛУЧАЕ), А ДЛЯ ЭТОГО НУЖНО ИМЕТЬ МОЩНУЮ СОЦИАЛЬНУЮ БАЗУ. ОДНАКО РОССИЯНЕ НЕ СЛИШКОМ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В РАЗВИТИИ МСБ: МНОЖЕСТВО СТУДЕНТОВ ХОТЯТ РАБОТАТЬ В ГОСОРГАНАХ И ОКОЛО 90% НАСЕЛЕНИЯ СЧИТАЕТ, ЧТО МАЛЫЙ БИЗНЕС НЕНАДЕЖЕН В КАЧЕСТВЕ ПОСТОЯННОЙ РАБОТЫ. ЮЛИЯ ЧАЮН

Кровь любого бизнеса — это кредиты. А рынок кредитования МСБ сокращается второй год подряд. По данным агентства RAEX («Эксперт РА»), объем выдачи кредитов в 2015 году снизился на 28% по сравнению с 2014 годом, составив 5,5 трлн рублей, а размер портфеля сократился на 6%, до 4,8 трлн рублей. В значительной мере негативная динамика была обусловлена снижением активности крупных банков, в том числе из-за роста рисков в сегменте МСБ.

Александра Ионова, ведущий аналитик рейтингового агентства RAEX, говорит, что в первом квартале 2016 года негативная тенденция в кредитовании сохранилась, однако темпы сокращения замедлились. «Это отчасти связано со снижением базы сравнения. За период с начала года по 1 апреля 2016 года банки выдали субъектам МСБ кредиты на сумму 1,1 трлн рублей, что на 3,5% хуже результатов первого квартала 2015 года. Объем кредитного портфеля за период с первого апреля 2015 года по первое апреля 2016 года сократился на 4%, до 4,65 трлн рублей», — говорит она.

При этом просрочка в кредитном портфеле МСБ достигла максимума с начала ведения официальной статистики ЦБ РФ в 2009 году. На 1 апреля 2016 года просроченная задолженность составила 15% портфеля кредитов МСБ, что на 5,5 п. п. больше, чем годом ранее. → 29

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЕСЛИ ДОЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ВВП СОСТАВЛЯЕТ ТОЛЬКО 20–25% ВВП, А НЕ 55–60%, ТО ОН НЕ ТО ЧТО ЛОКОМОТИВОМ ЭКОНОМИКИ, НО ДАЖЕ И ЕЕ СЕРЬЕЗНОЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОПОРОЙ СЧИТАТЬСЯ НЕ МОЖЕТ

caviar
BAR & RESTAURANT

ИЗЫСКАННАЯ РУССКАЯ КУХНЯ

«Икорный бар» — единственный в городе икорный ресторан, представляющий современную русскую кухню, 15 видов икры, в том числе золотую икру осетра-альбиноса, и богатую карту напитков.

реклама

Belmond Grand Hotel Europe, Санкт-Петербург, Михайловская ул., 1/7, T: +7 812 329 6622 BELMOND.COM

рад
РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ ДОМ

Универсальная площадка по продаже государственного, частного, проблемного имущества

39,6 га в Балашихе под общественно-деловую застройку

Адрес: Московская обл., г. Балашиха, мкрн Гагарина.
Участок относится к категории «земли населенных пунктов», обременения отсутствуют. На территории расположено 30 объектов недвижимости, представляющих собой производственно-складские и бытовые помещения, общей площадью: 25 тыс. кв. м.
Кадастровый номер: 50:15:0000000:148147.
Стоимость: 1 862 353 242 руб.
Подробная информация по тел.: (812) 334-43-66.

Участок под жилое строительство в 800 м от Кремля

Адрес: Москва, Староваганьковский пер., вл. 17.
Земельный участок, площадью: 1 646 кв. м.
Кадастровый номер: 77:01:0001003:1025.
На территории расположено 4 нежилых здания, общей площадью: 4 015 кв. м.
Категория земель: земли населенных пунктов.
Начальная цена: 800 000 000 руб.
Подробная информация по тел.: (812) 334-43-66.

Продажа крупнейшего строительного гипермаркета сети «Метрика»

Адрес: Санкт-Петербург, Пулковское ш., д. 53.
Здание, общей площадью: 14 421,9 кв. м.
Земельные участки, общей площадью: 49 221 кв. м.
Собственная трансформаторная подстанция и модульная газовая котельная.
Начальная цена: 685 000 000 руб.
Аукцион – 05.09.2016.
Подробная информация по тел.: (812) 334-40-02, (921) 944-26-43.

Уникальный земельный участок под элитную жилую застройку в Санкт-Петербурге

Земельный участок под строительство жилого дома класса de luxe в самом центре города вблизи Петропавловской крепости.
Из окон дома будет открываться вид на Неву.
Согласован ППТ, получен градостроительный план.
Стоимость: 490 000 000 руб.
Подробная информация по тел.: (812) 334-37-11.

РЕКЛАМА, «0+» * де люкс

www.auction-house.ru

ПРИВАТИЗАЦИЯ

аукционы по продаже находящихся в федеральной собственности акций открытых акционерных обществ в соответствии с распоряжениями Правительства Российской Федерации от 29.07.2014 № 1419-р и 03.11.2014 № 2187-р

Объявлены торги

100% АО «Варгашинский завод противопожарного и специального оборудования».
Минимальная цена продажи – 96,25 млн руб. Дата торгов – 30.06.2016.
100% ОАО «Проектный, конструкторский и научно-исследовательский институт «СантехНИИпроект».
Минимальная цена продажи – 46,543 млн руб. Дата торгов – 21.06.2016.
100% ОАО «Издательство «Высшая школа». Минимальная цена – 1,05 млрд руб. Дата торгов 29.09.2016.
100% ОАО «Финстрой». Начальная цена – 79 млн руб. Дата торгов – 05.07.2016.
100% АО «Агроплемкомбинат Мир». Начальная цена – 90 млн руб. Дата торгов – 05.07.2016.
100% АО «Лабораторно-исследовательский центр по изучению минерального сырья».
Минимальная цена – 43,365 млн руб. Дата торгов – 28.06.2016.
100% АО «Всероссийский научный центр по безопасности биологически активных веществ».
Начальная цена – 225,1 млн руб. Дата торгов – 07.07.2016.
100% АО «Московский научно-исследовательский центр»
Минимальная цена – 93,18 млн руб. Дата торгов – 21.07.2016.
100% ОАО «Московский центральный трест инженерно-строительных изысканий».
Начальная цена – 337,263 млн руб. Дата торгов – 19.07.2016.
60% ОАО «Центральный научно-исследовательский институт бумаги».
Минимальная цена – 57,801 млн руб. Дата торгов – 30.06.2016.
100% АО «Научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт по развитию и эксплуатации флота». Начальная цена – 406,3 млн руб. Дата торгов – 14.07.2016.
100% АО «Сервисэлектронполиграф». Начальная цена – 124 млн руб. Дата торгов – 21.07.2016.
100% АО «Учебно-тренировочный центр «Семинский перевал». Начальная цена – 25,4 млн руб. Дата торгов – 19.07.2016.
100% АО «Особое конструкторское бюро «Салют». Начальная цена – 177,2 млн руб. Дата торгов – 19.07.2016.
100% АО «Новомосковскавтодор». Начальная цена – 64 млн руб. Дата торгов – 12.07.2016.
25,5% ОАО «Омский речной порт». Начальная цена – 36 млн руб. Дата торгов – 21.07.2016.

Готовятся к торгам

100% АО «Распорядительная дирекция по печати». Начальная цена – 1 035,527 млн руб.
100% ОАО «Проектный институт № 6». Начальная цена – 171 млн руб.
100% АО «Национальный научный центр горного производства – Институт горного дела им. А.А. Скочинского».
100% ЗАО «Гознак-лизинг».
100% АО «Красноярскграфит».
25,5% ОАО «Амурское пароходство».
100% АО «Красноярский территориальный институт по проектированию градостроительной документации и объектов агропромышленного комплекса».

Продажа дорожных предприятий

Торги объявлены:
100% ДЭП № 29, г. Кашира, Московская обл. Начальная цена – 60 млн руб. Торги – 04.08.2016.
100% ДЭП № 103, с. Кандры, Республика Башкортостан. Минимальная цена – 20,7 млн руб. Торги – 28.07.2016.
100% ДЭП № 112, г. Кропоткин, Краснодарский край. Минимальная цена – 21,5 млн руб. Торги – 28.07.2016.
100% ДЭП № 190, г. Шимановск, Амурская обл. Минимальная цена – 23,9 млн руб. Торги – 19.07.2016.

Готовятся к торгам:
100% ДЭП № 65, с. Новая Усмань, Воронежская обл. Начальная цена – 56,9 млн руб.
100% ДЭП № 108, г. Кореновск, Краснодарский край. Начальная цена – 123,3 млн руб.
100% ДЭП № 111, г. Геленджик, Краснодарский край. Начальная цена – 144,1 млн руб.
100% ДЭП № 120, г. Крымск, Краснодарский край. Начальная цена – 63,3 млн руб.

Подробная информация: +7 (915) 116-95-81, +7 (921) 952-23-11, +7 (921) 884-94-43 **www.auction-house.ru**

ЭЛЕКТРОННАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ

Электронная площадка Lot-online – эффективный ресурс для реализации государственного имущества

ДОВЕРИЕ
Площадка Lot-online **отобрана в соответствии с распоряжением Правительства РФ** от 04.12.2015 № 2488-р для приватизации государственного имущества на электронных торгах

ОПЫТ
Lot-online – единственная площадка в РФ, имеющая опыт проведения приватизации в электронной форме **с 2011 года**

ЭФФЕКТИВНОСТЬ
Средний коэффициент превышения начальной цены над ценой продажи – 1,7 доказывает эффективность электронной формы реализации госимущества на электронных торгах

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«НЫНЕШНЯЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ СТОИТ ТОГО, ЧТОБЫ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЭТАЛОН» ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ В ПРЕДДВЕРИИ ПМЭФ-2016 В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛ О НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРОВ И О НАМЕРЕНИЯХ ХОЛДИНГА ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ, КОТОРЫЕ ОНА ДАЕТ.

BUSINESS GUIDE: Форум этого года проходит под девизом «На пороге новой экономической реальности». На ваш взгляд, какова новая экономическая реальность, на пороге которой мы находимся, для девелоперского бизнеса?

ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ: Сейчас экономика напрямую зависит от политики. Но, как говорится, нет худа без добра. И в этой ситуации есть свои плюсы. Сейчас нужно избавляться от зависимости от сырьевой экономики и развивать производство. Но для этого важно, чтобы государство оказывало бизнесу поддержку, а не препятствовало развитию, не душило налогами, социальной нагрузкой и административными барьерами. К примеру, все говорят о защите дольщиков от недобросовестных застройщиков. Даже ввели уголовную ответственность. Но кто будет защищать бизнес? Думаю, наступило время и для законопроекта о защите бизнеса и бизнесменов. Это даст предпринимателям гарантию. Если возвращаться к вопросу о новых экономических реалиях, то могу сказать, что, к примеру, мы уже давно используем в своей работе отечественные материалы. Они не проигрывают по качеству импортным. Это решающий фактор, так как в строительстве качество — главная составляющая успеха. Экономия рано или поздно может обернуться полным провалом.

BG: Нельзя не отметить, что роль влияния геополитики на развитие и стратегии компаний возросла. Как в этом контексте ведет себя российский бизнес?

В. З.: Сейчас у нас очень узкий горизонт планирования. Как можно строить планы, если не знаешь, что будет завтра? Бизнесмены не могут влиять на политику. Но радует, что все-таки есть понимание, что надежные компании надежны всегда. Когда мы на роуд-шоу представляем результаты нашей деятельности, то видим заинтересованность со стороны иностранных инвесторов. Тем не менее из-за политизированности экономики компания остается недооцененной. С точки зрения планирования для себя мы разработали несколько вариантов сценариев: от самого негативного до позитивного. И, оценивая текущую ситуацию, можем оперативно подстраиваться под нее.

BG: На прошедшей весной международной выставке инвестиций в недвижимость MIPIM вы встречались с международным инвестиционным сообществом. Какое все-таки сейчас отношение к России? О чем спрашивали зарубежные коллеги?

В. З.: Коллеги понимают, что мы существуем в тех условиях, в которых сейчас находится наша страна. При этом нет никакой враждебности к нам, бизнесменам, простым людям. Особенно, когда становится видно, что даже в таких условиях мы продолжаем развитие. Кстати, в этом году Петербург на MIPIM был представлен отдельным стендом, масштабным и современным. Это заслуживает уважения.

BG: На ваш взгляд, выросла ли нагрузка на девелоперский бизнес в последние годы? Есть ли тенденция к увеличению объема обязательств застройщиков?

В. З.: Нагрузка увеличивается постоянно. Я давно говорю о том, что это опасная тенденция, которая может привести к уходу с рынка многих средних и малых компаний, потому что для них нагрузка просто непосильна. Но тяжела она и для крупных игроков. Мы платим налоги, и именно на эти средства и должна развиваться социальная и дорожная инфраструктура. Сейчас же получается, что только одни строители все должны: и дома строить, и школы, и дороги. Наверное, можно привлечь к решению этой проблемы и другие крупные компании, которые также используют дороги, пользуются услугами социальных объектов.

BG: На MIPIM холдинг «Эталон» заключил соглашение с петербургским правительством о создании социальной инфраструктуры в рамках проекта «Галактика». На каких условиях будет осуществляться сотрудничество?

В. З.: В рамках ГЧП. То есть на тех условиях, на которых, по нашему мнению, и должны решаться вопросы социальной обеспеченности жителей новых кварталов и районов. На Руси всегда считалось, что трудные социальные проблемы должны решаться «всем миром». ГЧП — это как раз то компромиссное решение, когда к проблеме могут быть привлечены и город, и девелоперы, и монополисты.

BG: В начале года вы прогнозировали рост продаж в следующем году более чем на 20%. Не были ли внесены корректировки в этот прогноз?

В. З.: Нет. Более того, результаты первого квартала подтвердили нашу уверенность в достижении обозначенных результатов. Возможно, многим они кажутся амбициозными, но мы ставим перед собой такую цель. В первом квартале наши продажи выросли в рублях на 238% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Они превзошли даже показатели 2014 года — рекордного для отрасли. Результаты первого квартала стали лучшими в истории компании. До конца года мы выведем на рынок еще два проекта. Поэтому в росте годовых показателей на 20% мы уверены.

BG: Расскажите о новых проектах.

В. З.: Мы уже представили проект «Летний сад» на Дмитровском шоссе в Москве, который вызвал большой интерес у покупателей. Предстоит выход в продажу первой очереди «Галактики» в Петербурге. В марте после трехлетней работы мы наконец получили постановление городского правительства об утверждении проекта планировки. Проект будет располагаться на территории сразу двух районов — Адмиралтейского и Московского. Комплекс будет насчитывать более 10 тыс. квартир, в нем запроектировано восемь детских садов, три школы и бизнес-центр. Еще один комплекс будет выведен на рынок Москвы. Это будет либо объект в Лосиноостровском районе, недалеко от Яузы и парка Лосиный остров, либо «Серебряный фонтан» в Алексеевском районе, недалеко от станции метро «Алексеевская» и проспекта Мира.

BG: «Галактика» — пример масштабного редевелопмента. Намерены ли вы продолжать развитие этого направление?

В. З.: Конечно. В центральной части Петербурга, кроме территорий бывших промзон, нет пятен под квартальную застройку. Предприятия не работают, территории простаивают — это неправильно. И очень хорошо, что сегодня активно реализуются проекты редевелопмента.

BG: Насколько актуален для холдинга в настоящее время вопрос диверсификации и открытия новых направлений бизнеса?

В. З.: Мы продолжаем активно развиваться и, безусловно, рассматриваем новые направления бизнеса, например, арендное жилье. Активно изучаем возможность выхода в другие регионы и даже другие страны. Перспективным направлением мы считаем генподрядные работы. Опыт работы в качестве генподрядчика при строительстве КВЦ «Экспофорум» открыл для нас новые возможности и позволил освоить и применить инновационные технологии, некоторые из них были впервые реализованы в России.

BG: Ранее заявлялось, что холдинг рассматривает возможность приобретения в текущем году нескольких земельных участков для строительства жилья. Эти планы в силе?

В. З.: Да, мы будем пополнять земельный банк. Ведем переговоры. Я думаю, в этом году мы приобретем минимум четыре участка: по два в Москве и в Петербурге. Но это будет задел уже на 2018–2023 годы развития, так как сегодня наш земельный банк достаточно богат на ближайшие три-четыре года. По последней оценке компании JLL, рыночная стоимость нашего портфеля составила 104,384 млрд рублей. В пересчет на метры это где-то около 3 млн «квадратов».

BG: Вы считаете, что нынешняя ситуация с точки зрения приобретения участков или проектов открывает новые возможности?

В. З.: Да, и достаточно хорошие. Сейчас можно приобрести интересные участки и проекты по выгодным ценам. Мы делали это в кризисные 2008–2009 годы, когда на привлекательных условиях приобретали интересные проекты. Будем использовать потенциал и нынешней ситуации.

BG: Каковы ваши прогнозы относительно итогов 2016 года? На какие показатели рассчитывает холдинг и на какие может рассчитывать рынок?

В. З.: Если говорить о компании, то мы планируем рост продаж не менее чем на 20%. Примерно на столько же увеличится и рост поступления денежных средств. Рынок в целом, думаю, будет на уровне прошлого года. Много игроков ушло с рынка.

BG: Каковы планы и приоритеты холдинга на 2017 год и ближайшие последующие годы?

В. З.: Мы разрабатываем стратегию развития на 2017–2023 годы, опубликуем ее в конце года. В ней все будет расписано. Стратегия будет базироваться на росте валовых показателей и в первую очередь — на росте прибылей. Это выгодно и государству, так как обеспечивает рост налогов в бюджет, и инвесторам, которые получат дивиденды, и работникам, у которых увеличатся премии за счет прибыли. Все это будет происходить за счет расширения географии основного бизнеса и развития новых направлений бизнеса. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ЭЛТЕХ
СОЗДАНИЕ НАУКОЁМКИХ ПРОИЗВОДСТВ
РЕКЛАМА

24 → Рост дефолтности кредитов МСБ вынуждает банки ужесточать свои подходы к оценке заемщиков, в особенности в части требований к обеспечению. Развитие Национальной гарантийной системы должно смягчить проблему необходимости залогов, однако на текущий момент потенциал гарантийной поддержки еще не проявился в полной мере: в 2015 году лишь около 2% кредитов МСБ было выдано под поручительства региональных гарантийных организаций.

Стоит отметить, что на фоне этого госпрограмма поддержки МСБ на 2016 год была сокращена на 40% и составила 11 млрд рублей. По оценкам Минэкономразвития, сейчас доля МСБ в ВВП страны составляет 20%, а к 2020 году ожидается ее увеличение до 40%. На фоне вышесказанного это заявление выглядит, мягко говоря, чересчур оптимистично.

Но не все эксперты согласны с тем, что МСБ является вечным «мальчиком для битья». Виктор Солнцев, доцент Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС, говорит, что в так называемом сегменте МСБ работает около четверти экономически активного населения страны. «Малые предприятия могут работать, и довольно хорошо работают, только както не очень хотят платить налоги и показывать в статистической отчетности свои в целом неплохие результаты. На начало 2015 года совокупный годовой оборот малых, микро-, средних предприятий и индивидуальных предпринимателей составил 41,8 трлн рублей, или около 56% ВВП в текущих ценах. Конечно, сравнение оборота и ВВП не совсем корректно, но можно только сказать, что общий оборот всех предприятий в экономике России за тот же год составил 104,3 трлн рублей. Но и тогда доля МСБ в экономике России — не менее 40%. Это уже совсем не „малый“ бизнес. Образ „карлика“ создается в СМИ, чтобы на его фоне ярко выглядели уже давно „бледно-голубые“ фишки крупнейших российских компаний, поделившие в три-пять раз за пару лет», — уверен господин Солнцев.

КАК МАЛЕНЬКОМУ ВАГОНУ СТАТЬ ЛОКОМОТИВОМ То, что малый бизнес выживет, — это факт, так как он живуч, и он выживал даже в плановой социалистической экономике: там тоже и на селе, и в ремонтах, и в ремеслах был малый и относительно успешный бизнес. Вопрос в достаточности веса малого бизнеса в структуре ВВП и занятости населения в нем. А вот здесь и таится корень неопределенности.

По словам Александра Сазановича, руководителя программы «МВА — стратегический менеджмент», профессора бизнес-школы МИРБИС, для того чтобы малый бизнес смог вытащить экономику, он должен был бы создавать не менее половины ВВП страны. «Если малый бизнес будет брать на себя в пределе только 20–25% ВВП, а не 55–60%, то он не то что локомотивом страны, но даже и ее серьезной дополнительной опорой в экономике никак рассматриваться не может. Однако известно, что в США этот уровень достигает примерно 65%, в Польше чуть меньше — около 60%. Значит, потенциально такой вес малого бизнеса возможен. Но сможет ли российский малый бизнес выйти на аналогичные показатели при естественном ходе вещей? Нет, не сможет, и нужны специальные толкающие действия, усилия и программы. Не сможет по ряду субъективных и объективных причин», — говорит господин Сазанович.

Во-первых, для развития малого бизнеса нужна достаточная социальная масса тех людей, которые бы захотели создавать малые бизнесы. По западному опыту их должно быть ни много ни мало, а как минимум каждый седьмой-десятый человек трудоспособного возраста.

«Но более 50% студентов бакалавриата высказываются за то, что они предпочитали бы работать в государственных структурах; из выпускников МВА только более 10–15% планируют открыть стартапы (а ведь именно здесь сосредотачивается наиболее деятельная часть кандидатов для создания новых бизнесов); кроме того, для 90% населения страны характерно неверие в надежность малого бизнеса как в постоянную работу, для них это „времянка“, чтобы перебиться. Эти цифры свидетельствуют, что социальный фактор не на стороне малого бизнеса, а социальный фактор — это самый первостепенный и главный фактор», — подчеркивает Александр Сазанович.

Во-вторых, до 30% малого бизнеса — это не обслуживание населения розницей и услугами и не кустарничество, а выполнение заказов от крупного бизнеса — аутсорсинг для крупного бизнеса. Но аутсорсинг экономически целесообразен только тогда, когда аутсорсинговая компания обслуживает одновременно не одно, а целый ряд сходных по потребностям предприятий; тогда у нее возникают эффекты масштаба и опыта и происходит снижение себестоимости. Однако 60% населения РФ проживает не в крупных городах и в значительном отдалении от крупных городов. Это значит, что для 60% экономики РФ аутсорсинг как обслуживание сразу нескольких предприятий, логистически сильно рассредоточенных по пространству, просто нецелесообразен, а для 60% населения этот вид малого бизнеса в принципе недоступен. Это, в свою очередь, означает, что таким предприятиям будет предписана экономикой вертикальная интеграция. А для малого бизнеса РФ будет характерна мера не в 30% за счет аутсорсинга крупного бизнеса, а всего лишь в 18%.

В-третьих, примерно 20% малых предприятий вели деятельность в сфере опта, из них примерно половина занималась импортом западной продукции и оборудования. Однако при столь высокой цене доллара эта продукция подорожала на 50%, и у многих фирм-импортеров выручка также упала на 50–70%. Видимо, половина таких компаний уйдет с рынка, уменьшив число малых предприятий в РФ еще на 5–7%, прогнозируют эксперты. Для развития малого бизнеса его нужно кормить свежими идеями. Именно для этого доля экономики знаний в ВВП западноевропейских стран достигла 35%, а в США — 45%. В России ее доля в ВВП всего 15%. По удельному весу экономики знаний Россия уступает не только 30 развитым, но и 30 развивающимся странам и странам с переходной экономикой.

РУКА ГОСУДАРСТВА Эксперты не смогли достигнуть солидарности в оценке того, эффективно ли государство справляется с поддержкой МСБ, однако они более склоняются к негативной интерпретации.

По словам генерального директора аудиторской компании «Уверенность» Максима Гладких-Родионова, пока лично он не может назвать ни одной законодательной инициативы, действительно направленной на поддержку малого бизнеса. «Широко рекламируемая инициатива об ограничении проверок, к примеру, не касается ни оперативно-разыскных мероприятий, ни дознания, ни административных расследований, ни налогового, ни валютного, ни таможенного контроля, ни банковского и страхового надзора, ни проверок пожарной безопасности. Да и ограничения касаются исключительно плановых проверок, то есть никто не помешает любым проверяющим явиться к предпринимателю „по заявлению гражданина“. И на деле получается, что, в общем-то, никаких ограничений и нет. Нововведений, ухудшающих положение малого бизнеса, достаточно. Здесь и полномочия банков по блокированию расчетных счетов предприятий, и приснопамятный „Платон“, и увеличение количества различной отчетности вкупе с ростом штрафов, и инициатива по замене кассовых аппаратов на те, что передают данные в ИФНС в режиме реального времени», — перечисляет господин Гладких-Родионов. ■

ПОМОЧЬ ДОБРЫМ СЛОВОМ

СЕГОДНЯ В РОССИИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ПОЧТИ 200 СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ ФОРМИРУЮТ 70% ВВП СТРАНЫ. ПОПАДАНИЕ В СПИСОК (ЕГО СОСТАВЛЯЕТ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ, МЭР) НЕ ОЗНАЧАЕТ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЧТО В СЛУЧАЕ ФИНАНСОВЫХ СЛОЖНОСТЕЙ ОНО ПОЛУЧАЕТ ФИНАНСОВУЮ ПОМОЩЬ ОТ ГОСУДАРСТВА, РЕЧЬ ИДЕТ ЛИШЬ О ГОСГАРАНТИЯХ ПО КРЕДИТАМ. ПРАКТИКА ПОМОЩИ КРУПНЫМ КОМПАНИЯМ РАСПРОСТРАНЕНА ВО ВСЕМ МИРЕ. ОДНАКО КАКОЙ ОНА ДОЛЖНА БЫТЬ, В СРЕДЕ ЭКСПЕРТОВ ЕДИНОГО МНЕНИЯ НЕТ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Государственная поддержка важных для экономики страны или региона компаний является достаточно распространенной практикой, особенно в периоды экономической нестабильности. Можно, к примеру, вспомнить в 2009 году спасение General Motors или AIG в США. В обмен на финансовую поддержку государство получило крупные пакеты акций спасенных компаний, которые в дальнейшем были проданы на бирже. «Обратным примером является банкротство банка Lehman Brothers, который не был спасен, что в итоге послужило причиной усугубления мирового финансового кризиса и биржевой паники осенью 2008 года», — вспоминает Василий Копосов, начальник отдела анализа финансовых рынков «КИТ Финанс Брокер».

Поддержка имеет смысл, если предприятие имеет большую долю рынка, его банкротство может привести к резкому всплеску безработицы в регионе и компания формирует значительную долю ВРП или ВВП. В прошлом году Минэкономразвития опубликовало перечень системообразующих организаций. Перечень содержит 199 организаций, включая холдинги и вертикально интегрированные компании, прибыль которых формирует более 70% совокупного национального дохода, а численность занятых составляет более 20% от общего количества занятых в экономике. В кризис 2009 года был создан перечень из 295 системообразующих организаций.

СВОЯ СИСТЕМА Елена Ульянова, председатель комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга отмечает, что на региональном уровне, в городе, есть свои системообразующие предприятия — на данный момент в перечне системообразующих предприятий Петербурга 133 организации. → 30

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В СПИСОК СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ СРЕДИ ПРОЧИХ ВХОДЯТ И СЕТЕВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ, ПРИНАДЛЕЖАЩИЕ ИНОСТРАННЫМ ВЛАДЕЛЬЦАМ

СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ООО «ФСК „ЛИДЕР"»
ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
Реклама

29 ➔ Алексей Головченко, управляющий партнер группы компаний ЭНСО, говорит, что системообразующие предприятия есть в любой стране. «Это, собственно, то, с чем ассоциируется страна: например, в США это IT. В России, стране сырьевой, системообразующие предприятия — это прежде всего добывающие холдинги: „Газпром", ЛУКОЙЛ, ММК, „Норникель" и другие. На этих компаниях все держится, вокруг них крутится экономика. Это скелет страны: если основа начинает разваливаться, государство делает все возможное (и невозможное тоже), чтобы удержать эти предприятия на плаву. Рухнут они — упадет вся система. То есть господдержка системообразующих предприятий — это вопрос выживания самого государства», — поясняет он.

Эксперты отмечают, что можно выделить два вида системообразующих предприятий. К первому относятся социально или государственно значимые — это оборонная промышленность, медицина, градообразующие предприятия в моногородах. «По отношению к ним обсуждать необходимость господдержки в кризис вообще некорректно, так как изначально их окупаемость и экономическая эффективность не являются самоцелью. У таких предприятий иные задачи: они обеспечивают государственный строй, суверенитет и социум. У государства даже выбора быть не может — нужно однозначно поддерживать функционирование этих предприятий в любых экономических условиях», — подчеркивает господин Головченко.

Второй вид системообразующих предприятий — это коммерческие организации. Они важны, потому что так или иначе вся экономическая и деловая жизнь страны крутится вокруг них. «Вопрос о необходимости их поддержки во время финансовой нестабильности, скорее всего, больше относится к ним. Здесь стоит учитывать, что если мы говорим о крупном бизнесе, который оказывает огромное влияние на экономику в стране, то раскачать под ним опору даже во время кризиса не так-то просто. Если она закачалась, то это, как правило, результат не только экономических, но и политических волнений, глобального передела, мировых потрясений. Как раз то, что мы сейчас наблюдаем с „Газпромом": истории про сланцевый газ и невыгодные для компании политические решения несколько подкосили позиции этого сырьевого гиганта. И если уж говорить об истинной господдержке таких компаний, то только популистскими мерами здесь не обойтись», — полагает Алексей Головченко.

РОЛЬ В СОВОКУПНОМ ДОХОДЕ Когда в феврале прошлого года был представлен список предприятий — кандидатов на получение господдержки, чиновники МЭР объяснили: при составлении документа руководствовались участием компаний в формировании совокупного национального дохода и численностью занятых. «Критерии слишком топорные, не учитывающие реальных потребностей бизнеса и экономики в целом», — полон скептицизма господин Головченко.

Господин Копосов говорит: «В российских условиях, учитывая экономическую и политическую специфику, отказ от господдержки системно значимых предприятий практически невозможен. Большинство российских предприятий, включенных в перечень системообразующих, можно разделить на четыре группы: предприятия, обеспечивающие энергетическую, продуктовую, транспортную безопасность страны; градообразующие предприятия или холдинги, объединяющие градообразующие предприятия, приостановка деятельности которых чревата социальными взрывами, всплесками безработицы в отдельно взятых регионах и увеличением расходов бюджета на минимизацию последствий обозначенных проблем; предприятия ОПК; предприятия „too big to fail", то есть предприятия, оказывающие существенное влияние на формирование ВВП, занятость. По нашим оценкам, рассмотреть вопрос о сокращении перечня системообразующих предприятий возможно, однако максимальное сокращение составит лишь 10–15% компаний из списка».

УТОЧНИТЬ ПОНЯТИЕ СПРАВЕДЛИВОСТИ Елена Ульянова из комитета по экономической политике и стратегическому планированию администрации Петербурга, рассуждает: «Отвечая на вопрос о справедливости оказания поддержки предприятиям, испытывающим финансовые трудности, хочется уточнить понятие справедливости. По отношению к хозяйствующим субъектам — конкурентам системообразующих предприятий оказание финансовой поддержки государством отдельным предприятиям не выглядит справедливым. С точки зрения бюджетной эффективности история другая. Государство в обмен на финансовую поддержку обеспечивает сохранение рабочих мест и поступления по налогу на доходы физических лиц, сберегает уникальные производственные технологии, поддерживает социальную стабильность. Справедливо ли это с точки зрения работников предприятия и собственников, вложивших миллионы рублей в создание некогда успешного предприятия? Думаю, что да. В мировой практике много примеров оказания государственной поддержки системообразующим предприятиям. Однако справедливости ради надо отметить, что эта поддержка не всегда позволяла уберечь предприятие от банкротства. Если говорить о Санкт-Петербурге, то мы оказываем нашим системообразующим предприятиям в основном не финансовую, а административную поддержку, что имеет не меньшую ценность в контексте антикризисного управления».

«Системообразующие предприятия должны быть — именно они являются основными налогоплательщиками и работодателями в регионе или отрасли. Поэтому их поддержка необходима, даже если в данный момент компания не может выжить без помощи государства. Вложения в создание новых рабочих мест, выплаты социальных обязательств обойдутся государству дороже, чем точечное вливание в период кризиса», — полагает Екатерина Запорожченко, директор по продажам Docklands Development.

«Хороший пример — строительная отрасль, которая совместно со смежными производствами обеспечивает около 10% всех рабочих мест в Петербурге. Программа поддержки ипотеки государством очень помогает продажам, с помощью ипотеки приобретается от 40 до 70% жилья в разных проектах. Отсутствие господдержки нанесет серьезный удар по ипотеке и застройщикам», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

НЕ ВСЕ ПОНЯТНО Но есть в среде экспертов и скептики. «Очень странно присутствие в списке системообразующих российских предприятий французской корпорации „Ашан", немецкой компании „Метро Кэш энд Керри". С российскими сетевиками — „Дикси Групп", „Седьмой континент", „О'Кей", X5 Retail Group — тоже не все понятно. У ритейла есть свои проверенные способы выживания в кризисных условиях, когда издержки покрываются ростом цен. У многих производящих предприятий (в том числе сельскохозяйственных или пищевых) таких возможностей нет. И в списке системообразующих предприятий российских производителей продуктов питания не так много», — сокрушается господин Головченко.

Справедливости ради стоит отметить, что многие компании, оказавшиеся в списке, заявили, что на господдержку не претендуют. А в МЭР уточнили, что попадание в перечень системообразующих предприятий не является гарантией получения господдержки.

Основной мерой господдержки системообразующих предприятий в России на сегодняшний день является предоставление государственных гарантий по кредитным долгам. В развитых зарубежных странах программы господдержки более разнообразны. Например, в Бразилии действует два вида поддержки стратегических отраслей народного хозяйства. Одна из программ предусматривает доступное кредитование производства экспортных товаров и услуг: бизнес может получить в кредит до 100% от требуемой суммы под 5–6%.

В Японии действует многоуровневая система поддержки, по которой бизнес, работающий на экспорт, может рассчитывать на самую разнообразную помощь: от финансирования до решения дипломатических вопросов.

В Канаде разработан целый комплекс программ, который позволил, в частности, компании Bombardier занять лидирующие в мире позиции по производству самолетов и железнодорожной техники. Так, Экспортное агентство Канады выделило 400 млн канадских долларов на организацию экспорта самолетов Bombardier в США. Канадские технологические партнерства инвестировали в научные разработки Bombardier до 30% от стоимости проектов. Наконец, Агентство экономического развития Канады оказывает целый спектр услуг, существенно упрощающих дело для производителей. Например, проводит изучение рынков экспорта, готовит предприятия к выходу на мировые рынки, составляет маркетинговые планы.

ВЫСОКАЯ ЦЕНА Такие меры содействия и не снились многим российским предприятиям. Во время кризиса 2008 года перечень системообразующих предприятий был несколько шире — тогда в него входило 295 компаний. В результате только 37 получили субсидии из федерального бюджета, 10 компаниям были предоставлены государственные гарантии, 11 — бюджетные инвестиции. «В любом случае, цена господдержки в России иногда неоправданно высокая для бизнеса», — уверен Алексей Головченко.

В обмен на поддержку государства собственники иногда отдают государству часть этого бизнеса — акциями или долями, либо берут на себя дополнительные обязательства по социальной нагрузке. В качестве платы за господдержку на бизнес может быть возложена обязанность по строительству крупных социальных объектов или по содержанию нерентабельных предприятий в моногородах, чтобы обеспечить жителей работой и доходами.

Другие участники рынка считают, что передача акций государству за оказанную помощь — справедливый шаг.

«Важно, чтобы нынешние неэффективные собственники понесли урон с точки зрения потери доли в бизнесе. Таким образом, это приведет к сокращению в соответствующей отрасли количества излишне рисковых проектов», — отмечает Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам».

Блажей Бернард Райсс, генеральный директор TPV, рассуждает: «Мое твердое убеждение: экономику России надо развивать по принципу системообразующих отраслей, а не отдельных предприятий. И тогда выпадение из системы одного, оказавшегося слабым, звена не скажется на жизнеспособности всей системы в целом. Продукция будет выпускаться, а квалифицированный персонал будет иметь возможность трудоустройства на аналогичных предприятиях по своей специальности. Что касается государственной антикризисной помощи, то я считаю последним делом пытаться заливать деньги в предприятия, уже находящиеся в состоянии кризиса. На примере как нашей китайской корпорации TPV, так и многих других европейских, Китай и Евросоюз оказывают существенную помощь на моменте старта. Такие деньги позволяют гармонично развивать бизнес сразу по всем направлениям, не экономя, например, на инфраструктуре или IT. И тогда и „кризиса не будет". И отдавать потом надо не акции, (кому они нужны, если предприятие „загнется"), а реальные деньги, да еще и с процентами».

Генеральный директор УК Rocket Group Борис Латкин с мнением господина Райсса солидарен: «Частное предприятие должно самостоятельно справляться с трудностями. Кризисы мобилизуют компании, делают их более эффективными. Если компания не справляется с кризисом, то ее купят и сделают эффективной. Если компания социально значимая, то государство может выступить таким покупателем на общих основаниях по рыночной цене. Таким образом, предприятие может получить помощь от государства только в форме полной или частичной национализации. Но результатом этой национализации должны стать реорганизация и повышение эффективности. В дальнейшем после реструктуризации актив может быть продан по более высокой или по той же стоимости, а вложения возвращены в казну». ■

Время совместных решений

Надежные партнерские отношения для будущих побед

ВТБ

Мир без преград

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

Реклама

Банк ВТБ (ПАО). Генеральная лицензия Банка России № 1000

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ООО «ФСК „ЛИДЕР"»
ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
Реклама

ЛОКОМОТИВЫ СБАВЛЯЮТ ХОД

ГЛОБАЛЬНЫЙ КРИЗИС ПОДОБНО ВИРУСУ ПОРАЗИЛ ВСЕ КРУПНЕЙШИЕ ЭКОНОМИКИ МИРА. ЗА ПЕРИОД АКТИВНОГО РОСТА КИТАЙ И США НЕ ТОЛЬКО СЕРЬЕЗНО ПОДОРВАЛИ ЗДОРОВЬЕ СВОЕЙ ЭКОНОМИКИ, НО И ЗАРАЗИЛИ СВОИХ ПАРТНЕРОВ. ЭКСПЕРТЫ СПОРЯТ О ТОМ, КАК БЫСТРО ЛИДЕРЫ НАЙДУТ ЛЕКАРСТВО ОТ БОЛЕЗНИ И КАК ИЗМЕНИТСЯ РАССТАНОВКА СИЛ НА МИРОВОЙ АРЕНЕ. МАРИЯ СЕЛЕЗНЕВА

Трудности, которые испытывают сейчас крупнейшие экономики мира — Китай и США, серьезно повлияли на все глобальные рынки. Однако в ближайшие годы вряд ли найдутся страны, способные перехватить пальму первенства. Согласно докладу Международного валютного фонда, опубликованному 12 апреля 2016 года, номинальный объем ВВП США составляет $17 трлн, а Китая — $10 трлн. За ними с большим отставанием идут Япония ($4,5 трлн), Германия ($3,8 трлн) и Великобритания ($2,9 трлн). Россия занимает лишь 12-е место по этому показателю. Если располагать страны по паритету покупательной способности, то на первом месте окажется Китай (17% от общемирового ВВП), на втором — США (15,8%), на третьем — Индия (7%). Дальше идут Япония, Германия и Россия.

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

РОСТ МИРОВОГО ВВП СЕЙЧАС СОСТАВЛЯЕТ 3,5%, ПРИ ЭТОМ СУЩЕСТВЕННАЯ ЕГО ЧАСТЬ ПРИХОДИТСЯ НА КИТАЙ. ТРУДНОСТИ ПОДНЕБЕСНОЙ НЕИЗБЕЖНО ПРИВЕДУТ К ЗАМЕДЛЕНИЮ РОСТА ЭКОНОМИК ДРУГИХ СТРАН

ПРИНЦИП ДОМИНО По оценкам Богдана Зварича, аналитика ГК «Финам», в ближайшее время Китай останется локомотивом мирового роста. «Несмотря на все сложности, экономика Поднебесной продолжает увеличиваться на 7% в год. Возможно, в ближайшее время замедление роста продолжится из-за внутренних проблем: закредитованность экономики и низкие темпы роста внутреннего спроса, на который Китай старается переориентироваться. Однако, учитывая объем ВВП страны, даже рост на 5–6% будет очень сильным фактором, влияющим на мировую экономику», — уверен аналитик.

Феноменальный рост экономики Китая на протяжении последних 25 лет уже окрестили «экономическим чудом». В лучшие годы ВВП страны увеличивался на 10% в год. «Китай является самой крупной экономикой мира (не самой эффективной, но самой крупной) и сохраняет высокие темпы развития. Это безусловный успех. Пока мы можем говорить об уникальности опыта Китая. За период активного роста экономика страны накопила серьезные структурные проблемы, которые могут сильно затормозить рост ВВП (до 3–4% в год)», — считает Тамара Немчинова, доцент кафедры мировой политики СПбГУ. Рост мирового ВВП сейчас составляет 3,5%, при этом существенная его часть приходится на Китай. Трудности Поднебесной неизбежно приведут к замедлению роста экономик других стран.

«Россия, как и многие страны, завязана на Китай. Поднебесная обеспечивает основной спрос в мире на энергоресурсы. Если развитие страны будет замедляться, то российский энергетический рынок это сразу почувствует», — считает Тамара Немчинова. Серьезные трудности ждут и металлургический рынок: Китай является крупнейшим экспортером стали в мире. Сейчас металлургическая отрасль страны может обеспечить весь существующий в мире спрос на сталь по самым низким ценам.

ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН В ближайшие десятилетия расстановку сил на международном рынке будут определять глобальные экономические партнерства. Последние два года США ведут активную политику по созданию двух глобальных торговых союзов. В феврале этого года уже было подписано соглашение по созданию Транстихоокеанского партнерства (ТАП). Речь идет о зоне свободной торговли на территории 12 стран в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Доля этих стран в мировой экономике составляет 40%. При этом Россия и Китай остаются «за бортом» нового союза. Также Соединенные Штаты ведут переговоры по созданию еще одного «титана» на мировом рынке — Трансатлантического торгового партнерства (ТТП). Оно должно упростить торговлю между Евросоюзом и США. Однако европейские чиновники пока не могут прийти к единому мнению по этому вопросу. В ЕС опасаются, что американские корпорации задушат малый бизнес в Европе, уничтожат сельское хозяйство и нанесут колоссальный вред экологии. «В ближайшие три-пять лет в мировой политике и экономике роль лидеров сохранят США и Европейский союз, учитывая размах их проектов по созданию ТТП и ТАП. При этом роль Китая, Индии, России, Бразилии, Индонезии и других стран будет зависеть от того, насколько они смогут реализовать возможности региональной интеграции в рамках БРИКС, Евразийского экономического союза, АСЕАН и проекта „Один путь — один пояс"», — считает первый заместитель декана экономического факультета СПбГУ и профессор Университета префектуры Фукуи (Япония) Андрей Белов.

Главный экономист консалтинговой компании «ПФ Капитал» Евгений Надоршин считает, что в ближайшие десять лет локомотивом мирового роста будет Индия, которая последние годы показывает стремительный рост. По оценкам МВФ, в 2015 году ВВП страны увеличился на 7,5%. По этому показателю Индия уже обогнала Китай, вторую по величине экономику мира. Господин Надоршин также отметил, что в пятерке лидеров могут оказаться и такие страны, как Бразилия и Россия, но только в том случае, если проведут серьезные экономические реформы. «России нужно уходить от сырьевой ориентации экономики. Кризис на нефтяном рынке показал, что эпоха ископаемого топлива уходит в прошлое. Как только электромобили и биотопливо станут доступны массовому потребителю, нефть и газ потеряют свое преимущество на рынке», — считает экономист.

УСТУПИТЕ ЛЫЖНЮ Самое шаткое положение в пятерке лидеров по объему ВВП сейчас у Японии, Германии и Великобритании. Как считает Вадим Капусткин, доцент кафедры мировой экономики СПбГУ, в последние годы сильно пошатнулось положение стран Европейского союза. Падение темпов экономического роста началось в период глобального кризиса 2008–2009 годов. В 2012 году ситуация усугубилась из-за долгового кризиса в Португалии, Ирландии, Италии, Испании и Греции. А в 2015 году многие страны союза столкнулись уже с проблемами нелегальной миграции. Усугубляют положение и постоянные разговоры о том, что Великобритания планирует покинуть еврозону.

Сдает свои позиции и Япония. Андрей Белов считает, что номинальный объем ВВП страны не отражает положение страны на глобальном рынке. По ВВП на душу населения, Япония — лишь 24-я экономика мира (данные МВФ за 2015 год), а по международной конкурентоспособности — лишь 27-я (данные Института IMD, Швейцария, 2016 год). С 2013 года в Японии реализуется программа ускоренного экономического роста «Абэномика», названная так по имени премьер-министра страны Синдзо Абэ.

«Удалось добиться снижения курса иены, повышения фондовых индексов и увеличения прибыльности экспорта. Но ускорения экономического развития не произошло. Средние темпы роста ВВП Японии в 1990-х годах составляли 1%, в 2000-х годах — 0,9%, а в прошлом году — всего 0,5%. Японии приходится преодолевать множество препятствий: сокращение и старение населения, спад в мировой и азиатской экономике, дефицит бюджета. В ближайшее время у страны не будет ни внутренних, ни внешних факторов для серьезного улучшения экономической динамики», — считает Андрей Белов. Профессор отметил, что, несмотря на слабую макроэкономическую динамику, Япония остается перспективным партнером в таких отраслях, как автомобилестроение, биотехнологии, медицина, сельское хозяйство и энергетика. Именно эти направления активно поддерживает «Абэномика». Особое место в программе отведено энергетическому и газовому сектору. Реформирование этих отраслей началось после ядерной аварии 2011 года и дало серьезный толчок развитию регионального сотрудничества. О своих проектах в Японии заявили такие гиганты, как Mitsui, JBIC, а также российские «Русгидро» и «Интер РАО». Реанимирован проект энергетического моста Сахалин — Хоккайдо, обсуждается расширение завода по производству сжиженного газа на Сахалине и строительство российско-японского газопровода. Россия, которая сейчас дает 8–10% японского импорта нефти, угля и сжиженного природного газа, к 2020 году может увеличить свою долю на рынке в два раза. ■

«ЗАЛОГОМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТАНЕТ ГИБКОСТЬ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ»

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ БАНКОВСКИМИ УСЛУГАМИ В КОРПОРАТИВНОМ СЕГМЕНТЕ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ БУДУТ РАССЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ, КРЕДИТЫ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ, РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТОВ И ГАРАНТИЙНЫЕ ПРОДУКТЫ. ТАКОЕ МНЕНИЕ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ BG АННОЙ НИКОЛАЕВОЙ ВЫСКАЗАЛ ЕВГЕНИЙ КОГАН, ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ БАНКА БФА, ЧЛЕН НАБЛЮДАТЕЛЬНОГО СОВЕТА БАНКА «УРАЛСИБ». ОН ТАКЖЕ ПОЛАГАЕТ, ЧТО В РОЗНИЦЕ СОХРАНИТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА СПРОСА НА ИПОТЕЧНЫЕ ПРОДУКТЫ И КОМИССИОННЫЕ УСЛУГИ.

ПЕТР КАССИН

BUSINESS GUIDE: С какими основными вызовами, на ваш взгляд, пришлось столкнуться банковской системе РФ в 2015 году?

ЕВГЕНИЙ КОГАН: Этот период оказался непростым практически для всех российских банков. Началось все в конце 2014 года с падения курса рубля и повышения ключевой ставки до 17%, что осложнило работу банковского бизнеса, зависящего от стоимости ресурсов. В первом квартале 2015 года у банков резко сжалась маржа (прежде всего по причине роста стоимости фондирования), тогда как резервирование оставалось на высоком уровне за счет и переоценки валютных кредитов, и общей непростой экономической ситуации. Проблемы с качеством активов к тому времени уже накопились в секторе в целом, и слабый рубль только усилил давление.

На этом фоне одной из главных задач для большинства игроков российского рынка стало поддержание уровня достаточности капитала. Здесь положительную роль сыграла господдержка — в виде предоставления средств для пополнения капитала второго уровня (первого уровня для госбанков) через механизм облигаций федерального займа (ОФЗ).

Сложившаяся ситуация оказала влияние на объемы бизнеса, которые упали в первой половине года. Повышенные процентные ставки повлияли на сокращение спроса на кредитные продукты, да и банки в условиях нестабильности стали осторожнее, уменьшив свой аппетит к риску и объемы выдачи кредитов. Особенно это было заметно в розничном кредитовании.

С другой стороны, такая ситуация оборачивалась постепенным ростом уровня ликвидности в секторе, поскольку многие банки направляли средства на создание и наращивание «подушки» ликвидности. Высокие ставки и большее стремление населения к сбережению стимулировали приток депозитов. Одновременно банки снижали зависимость от фондирования ЦБ.

BG: Продолжается ли развитие трендов прошлого года — например, тренда на слияние банковских структур?

Е. К.: Ситуация постепенно нормализовалась в течение всего 2015 года. Снижался уровень ставок в экономике вслед за снижением ключевой ставки и стабилизацией на валютном рынке. Банки вновь начали кредитовать клиентов, правда, параллельно развивая комиссионный бизнес. Однако для многих заемщиков, особенно корпоративных, уровень ставок по-прежнему недостаточно комфортен, даже несмотря на то, что банки старались ограничивать уровень ставок. Розница постепенно восстанавливается, кредитование все еще падает, но рост просрочки, по предварительным данным, остановился, резервы уже созданы, и есть примеры выхода розничных банков к прибыли. Однако говорить о полномасштабном восстановлении рынка на данный момент преждевременно.

Тренд на консолидацию игроков рынка, вероятно, сохранится, поскольку проблемы, которые испытывают многие банки, толкают их к поиску покупателей или инвесторов. Вряд ли эти процессы будут слишком масштабными. Информация о том, что какие-то игроки присматриваются к тому или иному активу, ведут переговоры о покупке банка или части бизнеса, появляется постоянно. Однако предсказать, какие сделки мы увидим в итоге, достаточно сложно.

BG: В начале нынешнего года банк БФА вошел в состав банковской группы «Уралсиб». Почему было принято такое решение?

Е. К.: Объединение очевидных преимуществ двух банков имеет хороший потенциал для синергии и повышении эффективности бизнеса каждого из партнеров. К числу таких преимуществ можно отнести, например, развитую региональную сеть и неплохие позиции банка «Уралсиб» в рознице, процессинге и ряде других направлений или серьезный опыт БФА в обслуживании корпоративных клиентов — исторически приоритетного направления развития бизнеса.

Мы надеемся, что реализация данной модели позволит группе существенно укрепить свои позиции на рынке по целому ряду направлений.

Так, для банка БФА данное партнерство будет способствовать достижению таких стратегических задач, как расширение возможностей по привлечению средств на выгодных условиях, увеличение физического присутствия банка посредством продвижения продуктов на федеральном уровне, а также обмен опытом в сфере банковских технологий.

BG: Сохранятся ли после вхождения в «Уралсиб» основные положения ранее утвержденной стратегии банка БФА?

Е. К.: Банк БФА продолжит развиваться по модели транзакционного банка. Основная цель — долгосрочное увеличение доходности и предложение конкурентоспособных банковских продуктов клиентам.

В кредитном корпоративном бизнесе банк БФА будет позиционировать себя как бутиковый банк с акцентом на развитие индивидуального сервиса, используя свои основные преимущества: широкое продуктовое предложение, скорость и гибкость обслуживания.

Целевым клиентским сегментом останутся средние и крупные предприятия, при этом планируется диверсификация клиентской базы для снижения концентрации портфеля и связанных с ней рисков.

BG: За счет чего сегодня может совершенствоваться сегмент рассчетно-кассового обслуживания?

Е. К.: Прежде всего совершенствование сегмента РКО идет по пути диджитализации и интеграции. Диджитализация «сокращает дистанцию» между банком и клиентом благодаря развитию дистанционного банковского обслуживания юридических лиц, возможностям удаленного подключения максимального количества продуктов и услуг с легким входом клиента в банк (упрощение входа обеспечивается с помощью онлайн-резервирования расчетного счета).

БФА следует сложившейся тенденции. Так, зарезервировать счет в банке БФА можно дистанционно в режиме онлайн, а процедура открытия счета занимает всего один рабочий день. Это стало возможно после внедрения гибкой системы дистанционного банковского обслуживания iBank2.

Еще одно направление совершенствования сегмента РКО, выраженное в деятельности банка «Уралсиб», — интеграция в систему «Клиент-банк» дополнительных сервисов: облачной бухгалтерии, электронного документооборота, проверки благонадежности контрагента.

При этом банк «Уралсиб» становится еще и своего рода «сервисным супермаркетом», предоставляя клиенту-предпринимателю весь спектр необходимых ему услуг, будь то логистика, подбор персонала или юридические услуги.

BG: Опыт каких банков (или скорее банковских систем) берут сегодня на вооружении в группе «Уралсиб»?

Е. К.: Сегодня можно говорить о неких общих для глобального рынка принципах и тенденциях, которых придерживаются практически все банки, реализуя стратегию развития бизнеса.

Ключевые из них — диджитализация и развитие электронных сервисов. Это также развитие финансовых технологий и финансовых сервисов (особенно в части p2p), активное развитие комиссионных направлений бизнеса, аутсорсинговых услуг, создание гибких, «настраиваемых» под клиента продуктов и пакетных решений и ряд других трендов, которые в ближайшей перспективе в достаточно большой степени и будут определять конкурентоспособность бизнеса.

Как и рынок в целом, мы используем все возможности, позволяющие диверсифицировать источники доходов и повысить эффективность бизнеса. Безусловно, мы будем по максимуму применять те компетенции и наработки, которые были накоплены банками ранее.

BG: А какие банковские продукты, по вашему мнению, могут быть востребованы рынком в ближайшем будущем?

Е. К.: Линейка банковских продуктов формируется прежде всего в соответствии с актуальными потребностями клиентов. В корпоративном бизнесе в ближайшей перспективе, помимо РКО, наиболее востребованными будут кредиты на пополнение оборотных средств, рефинансирование кредитов и гарантийные продукты. В рознице сохранится тенденция роста спроса на ипотечные продукты и комиссионные услуги. Кроме этого, в условиях высокой рыночной волатильности все большую актуальность приобретают инвестиционные услуги. Например, для клиентов банка БФА важны услуги в области хеджирования рисков, а также услуги по организации долгового финансирования с использованием инструментов рынка ценных бумаг, в первую очередь организация выпуска облигационных займов для клиентов. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
ЭЛТЕХ
СОЗДАНИЕ НАУКОЁМКИХ ПРОИЗВОДСТВ
РЕКЛАМА

УГЛЕВОДОРОДЫ ГАСЯТ СОЛНЦЕ И ВЕТЕР

В УСЛОВИЯХ ДЕШЕВЫХ И ДОСТУПНЫХ УГЛЕВОДОРОДОВ И АКТИВНОГО ЛОББИ НЕФТЯНИКОВ И ГАЗОВИКОВ «ЗЕЛЕНЫЕ» ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ АКТУАЛЬНЫ ЛИШЬ ДЛЯ ТЕХ РАЙОНОВ РОССИИ, ГДЕ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУДЕТ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДЕШЕВЛЕ ТРАДИЦИОННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ. ДЛЯ СЕВЕРО-ЗАПАДА В ЭТОМ ОТНОШЕНИИ ИНТЕРЕСНО СТРОИТЕЛЬСТВО БИОГАЗОВЫХ УСТАНОВОК, ВЫПУСК ПЕЛЛЕТ И ТОПЛИВНОЙ ЩЕПЫ, УСТАНОВКА ВЕТРЯКОВ И МИНИ-ГЭС. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

«Большими» и надежными источниками энергии в мире по-прежнему являются традиционные уголь, газ, нефть и атомные реакторы. По аналитическим оценкам доля нетрадиционных возобновляемых источников энергии (ВИЭ) — солнечной, ветряной энергии (за исключением гидроэнергетики) в мировом топливно-энергетическом балансе составляет всего около 2%. Тем не менее ВИЭ, по мнению экспертов, имеют огромные перспективы, в том числе как для России в целом, так и для Северо-Запада в частности. В зарубежных развитых странах на ближайшие 50 лет есть планы довести долю ВИЭ в энергокорзине до 10–30%. А по данным Международной энергетической ассоциации, в долгосрочной перспективе 30% всей мировой электроэнергии можно произвести благодаря ветряной и солнечной энергетике.

НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

ДОЛЯ НЕТРАДИЦИОННЫХ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ — СОЛНЕЧНОЙ, ВЕТРЯНОЙ ЭНЕРГИИ (ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ГИДРОЭНЕРГЕТИКИ) В МИРОВОМ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ БАЛАНСЕ СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО ОКОЛО 2%

Однако в этом отношении Россия отстает от своих соседей. В нашей стране, если опять же не считать гидростанции как альтернативный источник, ВИЭ занимают совершенно незначительную долю в общем объеме вырабатываемой энергии.

«Пока есть лобби газовиков и нефтяников, альтернативы в энергетике не будет», — говорит Юрий Шевчук, руководитель Северо-Западной общественной экологической организации «Зеленый крест». Он пояснил, что «эра углеводородов» не закончится еще долго, пока развитые и развивающие страны добывают нефть из поверхностных слоев земли. Но есть еще сланцевая нефть, расположенная в более глубинных пластах. Пока ее добыча стоит дороже, чем классическое бурение, но скоро цены сравняются, уверен эксперт. Запасы сланцевых углеводородов, по его словам, практически безграничны — их хватит не на 20–30 лет, как газа и нефти в традиционно разрабатываемых месторождениях, а на 200–300 лет. «Как ни странно, на первый взгляд, но добыча сланцевых нефти и газа ни в коем случае не помешает развитию „альтернативной“ энергетики, основанной на местных энергоресурсах. Мешает ей развиваться сейчас мощное лобби централизованных поставщиков энергоносителей. Когда же они фактически исчезнут, каждое поселение станет перед задачей самостоятельно добывать себе энергию», — констатировал господин Шевчук.

ЭНЕРГИЯ НА ПОДХВАТЕ По мнению многих экспертов, ВИЭ пока не могут удовлетворить потребности в энергии всей российской экономики. Пока это под силу только традиционным энергоносителям, например, природному газу. Петр Гуменюк, директор филиала «Северо-Западная ТЭЦ» АО «Интер РАО — Электрогенерация», отметил, что природный газ является сегодня одним из самых экологичных из традиционных видов топлива и идеален для ТЭЦ: «На Северо-Западной ТЭЦ, работающей на газе, уделяется большое внимание энергоэффективным и энергосберегающим технологиям. Высокий уровень КПД парогазовой технологии (до 51,5%), а также модернизация и техническое перевооружение позволяют снижать удельный расход условного топлива на производство электроэнергии. На нашей станции он один из самых низких в отрасли, что позволяет существенно экономить топливо и снижать нагрузку на окружающую среду. Кроме того, начиная с 2013 года на станции реализуется программа по замене всех ламп на самые энергоэффективные, диодные, благодаря чему экономится энергия на собственные нужды».

По мнению Алексея Ющука, коммерческого директора ООО «Холдинговая компания „Вирео Энерджи“», ВИЭ нужно рассматривать именно как альтернативный источник энергии только в тех районах нашей страны, где это будет действительно дешевле традиционных источников энергии. «Однако нужно понимать, что большинство ВИЭ решают также и экологические проблемы в регионах. И уже тогда органы местного самоуправления должны решать, какой способ устранения проблемы им больше нравится. В нашей стране эпоха углеводородов сдаст свои позиции нескоро, однако чем раньше у нас будет опыт работы с альтернативными источниками энергии, тем выше наша эффективность и энергетическая безопасность в будущем», — уверен господин Ющук.

Аналитики говорят, что капитальные затраты в строительство альтернативных источников энергии зависят от различных факторов. Но, как правило, возведение объектов нетрадиционной энергетики стоит дороже. Так, на создание 1 кВт солнечной электростанции инвестор ориентировочно затратит свыше $3 тыс. Стоимость строительства парогазовой установки (на ТЭС) может составить $1–2 тыс. за 1 кВт, пылеугольного блока — более $2 тыс. за 1 кВт.

Алексей Ющук считает, что для ускорения развития альтернативных источников энергии необходимо установить рыночно привлекательные условия для объектов ВИЭ. По его словам, к началу 2016 года в России была разработана вся необходимая законодательная база для развития ВИЭ, однако установленный срок возврата инвестированного капитала по-прежнему составляет не менее 15 лет. «При этом низкая доходность на инвестированный капитал (всего 12% годовых с 1 января 2017 года) при высокой процентной ставке банковского проектного финансирования (не менее 15,5%) не дает возможности заинтересовать инвесторов вкладываться в подобные проекты. Кроме того, на данный момент существует сложность с привлечением более дешевых прямых иностранных инвестиций в связи с отсутствием возможности хеджировать валютные риски. Законодательно установлены лимиты для генерации ВИЭ в стране — всего 4,5% от объема всей генерации, так что мы не конкурент традиционным источникам», — прокомментировал Алексей Ющук.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ Юрий Шевчук среди перспективных источников энергии, которые можно развивать на Северо-Западе, называет массовое применение тепловых насосов, которые преобразуют природную низкопотенциальную теплоту, а также тепловые отходы в теплоту более высокой температуры. По данным Международного энергетического агентства, доля теплоснабжения к 2020 году в развитых странах тепловыми насосами будет составлять 75%.

Вторым по значению потенциальным источником энергоносителей для СЗФО Юрий Шевчук называет всем надоевший борщевик Сосновского. Это растение содержит 17–31% сахаров от фазы бутонизации до фазы цветения, урожайность зеленой массы варьирует от 50 тонн с гектара у дикорастущего и до 250 тонн — у культивируемого, что сопоставимо с сахарным тростником. «Последний давно применяется в Бразилии для изготовления моторного топлива. Есть и патент, и технологии переработки борщевика на топливо, созданные российскими учеными», — констатирует Юрий Шевчук.

Также, по его словам, Северо-Запад России является регионом, в котором есть все предпосылки для развития ветроэнергетических установок. В этом отношении интересны побережья и мелководные акватории Финского залива и Ладожского озера, где небольшая глубина (2–10 м) и высокие среднегодовые скорости ветра. Общая установленная мощность региона восточной части Финского залива с учетом мелководных акваторий глубиной до 10 м может составить 11,25 ГВт. Годовая выработка электроэнергии может составить около 25 млрд кВт•ч в год.

Большие возможности для Петербурга и Ленобласти открывает использование гидростанций. Подобный потенциал оценивается примерно в 480–500 млн кВт•ч. На территории Ленинградской области сооружено шесть крупных ГЭС: Волховская на реке Волхов; Нижне-Свирская и Верхне-Свирская на реке Свирь; Лесогорская и Светогорская на реке Вуокса; Нарвская на реке Нарва. Но малые реки практически не задействованы. Если запустить несколько десятков малых ГЭС, которые были заброшены после советских времен, то этой энергии хватит, чтобы обеспечить до 10% потребностей сельского хозяйства в регионе.

Также эксперты говорят о том, что на территории Северо-Запада на данный момент актуальны ВИЭ, основанные на использовании свалочного газа, собранного с крупнейших полигонов ТБО, а также биогазовые установки около птицефабрик. Пока что именно такие проекты больше всего полюбились инвесторам. В отличие от технологий сжигания ТБО, получение и использование биогаза является экологически чистой технологией. В среднем одна тонна коммунальных отходов выделяет 100–200 куб. м биогаза. По оценкам Юрия Шевчука, ориентировочный объем запасов метана при разложении органического вещества свалочных масс только двух действующих полигонов «Южный» и «Новоселки» равен около 1 млрд куб. м. ■

ПРИВЕТСТВУЕМ
УЧАСТНИКОВ ПМЭФ В НОВОМ КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОМ ЦЕНТРЕ
“ЭКСПОФОРУМ”

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК СТРОИТЕЛЬСТВА

ЛенСпецСМУ

ГРУППА КОМПАНИЙ ЭТАЛОН

РЕКЛАМА, 0+

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

ВОССТАНИЕ ФИНАНСОВЫХ МАШИН

БОЛЬШЕ 35 МЛН РОССИЯН В ВОЗРАСТЕ ОТ 18 ДО 64 ЛЕТ ПОЛЬЗУЕТСЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГОМ. ЭТО ПРИМЕРНО 64,5% ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА ИНТЕРНЕТ-ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В НАШЕЙ СТРАНЕ. УДАЛЕННО МОЖНО УЖЕ НЕ ТОЛЬКО ОПЛАТИТЬ ШТРАФЫ, НО И ОТКРЫТЬ ВКЛАД, КОНВЕРТИРОВАТЬ ВАЛЮТУ, ПОЛУЧИТЬ БЕЗЗАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ И СДЕЛАТЬ МНОГОЕ ДРУГОЕ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО КРИЗИС ЯВЛЯЕТСЯ ОТЛИЧНЫМ СТИМУЛОМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ УДАЛЕННЫХ СЕРВИСОВ, ТАК КАК ЭТО ПОЗВОЛЯЕТ СОКРАТИТЬ ИЗДЕРЖКИ И ОХВАТИТЬ САМЫЕ ОТДАЛЕННЫЕ ТОЧКИ РОССИИ — ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ ТАМ БЫЛ ИНТЕРНЕТ. ЮЛИЯ ЧАЮН

Интернет-банкинг развивается высокими темпами не только в городах-миллионниках. Согласно исследованиям, проведенным в 2016 году, в российских городах с населением от 100 тыс. человек дистанционное банковское обслуживание (ДБО) востребовано у 68,2% пользователей интернета, что составляет 22,9 млн человек.

У дистанционного банковского обслуживания в России действительно высокий потенциал: по оценкам аналитиков РА «Эксперт», объем операций по этому виду банковских платежей в 2015 году превысил 2 трлн рублей, а средний платеж уже вырос до 18,5 тыс. рублей. Но одновременно с этим около 11% россиян пока вообще не могут пользоваться возможностями дистанционного банковского обслуживания в силу отсутствия в любом виде интернета, что свидетельствует в пользу того, что реалии современного банкинга — это и сеть банковских офисов и онлайн-сервисы.

Популярность удаленных сервисов у пользователей, имеющих доступ к пре-

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ЗАНЯТЬ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ В ДИДЖИТАЛ-СФЕРЕ И КОНКУРИРОВАТЬ С ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ КОМПАНИЯМИ, СЕГОДНЯ БАНКИ РЕШАЮТСЯ, ВОЗМОЖНО, НА САМЫЕ СЕРЬЕЗНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В ИСТОРИИ БАНКОВСКОГО ДЕЛА

лестям интернета, объясняет Максим Чубак, начальник департамента маркетинга Росинтербанка. Он говорит, что в условиях современного общества, когда все куда-то спешат и большинство действий (перекусы, чтение книг, интернет-серфинг, общение) осуществляются буквально на ходу, на первое место в банковском обслуживании, особенно дистанционном, выходят удобство сервиса, а также простота и скорость выполнения операций.

Йони Ассия, основатель социальной сети для трейдеров eToro, говорит, что для того чтобы занять лидирующие позиции в диджитал-сфере и конкурировать с технологическими компаниями, сегодня банки решаются, возможно, на самые серьезные преобразования в истории банковского дела. «При этом происходящие изменения связаны не только с тем, что люди теперь по-другому могут управлять своими деньгами при помощи новых инструментов — мобильного банкинга, виртуальных аккаунтов, безналичных платежей, моментальных денежных переводов, но и с тем, что появились новые способы инвестирования. Помимо традиционных сберегательных счетов, сегодня в распоряжении каждого человека есть и совершенно новые возможности управления финансами, ранее доступные исключительно специалистам, например, инвестирование в финансовые инструменты онлайн. На самом деле, именно поэтому я загорелся идеей создать eToro: мне хотелось открыть доступ на международные финансовые рынки самому широкому кругу людей при помощи абсолютно нового подхода к инвестированию — социального трейдинга — и кардинально изменить само устройство сферы управления частными капиталами, которая традиционно была очень привилегированной», — рассказывает господин Ассия.

Эффект от внедрения дистанционных сервисов для банков достаточно многогранен. Стоит упомянуть и об оптимизации затрат как операционных, так и на развитие филиальной сети, а также об экономии времени клиентов на совершение операций, увеличении комиссионных доходов за счет совершаемых клиентами транзакций и, конечно, имиджевой составляющей. Так, удаленные каналы позволяют банку увеличивать долю присутствия на рынке и способствуют продвижению бренда среди населения. Что же касается инвестиций, то вложения в развитие дистанционных сервисов могут быть и вовсе не лимитированы. Затраты на разработку новых и доработку существующих сервисов могут достигать десятков, сотен миллионов рублей ежегодно, а то и миллионов долларов. В 2015 году российскими банками было израсходовано на различные IT-разработки до 120 млрд рублей.

Если говорить про влияние кризиса, то его эксперты в большей степени называют благотворным. В частности, Павел Рябинков, начальник департамента банковских технологий Росэнергобанка, утверждает, что его влияние является существенным фактором для инвестиций в развитие дистанционных сервисов, способствующих оптимизации бизнес-процессов и сокращению издержек.

САМ СЕБЕ БАНКИР Количество продуктов, представленных через удаленный банкинг, уже весьма велико.

Алексей Илющенко, директор департамента стратегии и маркетинга СМП-банка, рассказывает, что через интернет-банк доступны переводы, оплата услуг, ЖКХ, мобильной связи, погашение кредитов, контроль и оплата штрафов ГИБДД, налогов. «Дистанционно можно открыть счет и вклад, осуществить конвертацию валюты, подключать и отключать услуги по банковской карте, управлять брокерскими счетами, осуществлять переводы по номеру счета или по номеру карты. Кроме того, в интернет-банке можно ставить финансовые цели и планировать личный бюджет», — делится господин Илющенко.

По словам Дмитрия Курдюкова, председателя Северо-Западного банка Сбербанка России, есть распространенный стереотип восприятия банков, что платеж в банке — это квитанция. «На самом деле это не так. В мобильном приложении Сбербанка, например, внедрена функция сохранения квитанции — ее можно сохранить на мобильном устройстве, отправить на почту или в виде MMS, на виртуальный принтер. Или внедрение функции перевода денежных средств с помощью SMS — ей активно пользуется и молодежь, безналично собирая сумму за обед или на вечеринку, и пенсионеры, которые одалживают друг другу необходимые суммы. Мы уходим из наличного и даже из бумажного оборота. У нас есть услуга „Автоплатеж“, которая оплачивает все регулярные счета, выставленные поставщиками, без каких бы то ни было временных затрат у потребителя. И она не ограничена квитанциями за квартплату или телефон — мы подключили к ней свыше 1000 поставщиков услуг», — говорит господин Курдюков.

Следует отметить, что существуют целые виртуальные банки.

Например, как рассказывает Яков Новиков, сооснователь и управляющий директор «Модульбанка», все услуги «Модульбанка» доступны удаленно. «Для онлайн-банка это закономерно. Не думаю, что возможностью отправлять платежи со своего мобильного сегодня можно кого-то удивить. Мы пошли дальше: наш клиент теперь может открыть счет у нас в банке с помощью мобильного. Еще недавно у других банков это требовало несколько дней с личным присутствием в отделении. А сегодня — скачал приложение, загрузил туда нужные бумаги и пожалуйста — пользуйся счетом», — говорит господин Новиков.

Илья Злуницын, директор Санкт-Петербургского регионального филиала АО «Росссельхозбанк», говорит, что, к сожалению, немногие кредитные организации сегодня могут предложить такой технологический уровень, чтобы интернет- и мобильный банкинг являли собой систему управления и контроля за семейным бюджетом с помощью нескольких аккаунтов с различными лимитами и настройками, как это уже давно реализовано на Западе. «Во-вторых, это степень компьютерной и финансовой грамотности населения, которая на данный момент в России достаточна низка», — констатирует он.

ЗАКЛЯТЫЕ ПАРТНЕРЫ Мобильные операторы являются в каком-то смысле конкурентами банкам в части мобильной коммерции, но следует отметить, что у большинства из них накапливается значительный объем информации о клиентах.

Юрий Гольцер, архитектор банковских CRM-решений компании Navicon, отмечает, что эти данные могут успешно применяться банковским сектором, к примеру, для маркетинговых целей. Уже сейчас некоторые операторы предлагают банкам услуги скоринга на основании своих данных. «Банки будут сотрудничать не только с телеком-операторами, создавая финансовую „экосистему“ с небанковскими организациями. Сейчас уже существуют так называемые „кампусные проекты“, когда карта банка является для студента одновременно зачетной книжкой, читательским билетом и пропуском в библиотеку. Также банки сейчас уходят в социальные сети, создавая и там оригинальный контент. К примеру, один турецкий банк сделал в популярной социальной сети собственную игру, аналог „Фермы“, в которой в качестве элемента игры присутствовал офис с логотипом банка. И за определенные очки, набранные в рамках игры, пользователю предоставляли бонусы на продукты банка», — рассказывает господин Гольцер. ■

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

САМИ С РУБЛЯМИ

КРУПНЕЙШИМИ РЕЗЕРВНЫМИ ВАЛЮТАМИ, ИСПОЛЬЗУЮЩИМИСЯ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ, МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ И ПЛАТЕЖЕЙ, БАЗЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ ДРУГИХ СТРАН, ВЫСТУПАЮТ ДОЛЛАР США И ЕВРО. НА ФОНЕ ОБВАЛА ЦЕН НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ В РОССИИ ПОШЛИ СПЕКУЛЯТИВНЫЕ РАЗГОВОРЫ О ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ВОЗМОЖНОСТИ ОТКАЗА СТРАНЫ ОТ РАСЧЕТОВ В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ. ЭКСПЕРТЫ РАССКАЗАЛИ BG, ПОЧЕМУ РУБЛЬ НЕ МОЖЕТ СТАТЬ РЕЗЕРВНОЙ ВАЛЮТОЙ. ЮЛИЯ ЧАЮН

FLICKR.COM/DCMASTER

С 1 ОКТЯБРЯ 2016 ГОДА ПО РЕШЕНИЮ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ МВФ ШЕСТОЙ МИРОВОЙ РЕЗЕРВНОЙ ВАЛЮТОЙ ОФИЦИАЛЬНО СТАНЕТ КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ

Резервные валюты были созданы, чтобы упростить расчеты по международным сделкам, снизить транзакционные издержки. Благодаря своей стабильности и весу на мировом валютном рынке, резервные валюты выступают в качестве инвестиционных активов для национальных банков. Покупая резервные валюты для пополнения золотовалютных резервов, банки создают «запас прочности» на случай финансовых кризисов, а также для проведения валютных интервенций, с помощью которых регулируется курс национальной валюты. На основе резервных валют рассчитываются валютные паритеты — официально установленные соотношения между двумя валютами, служащие основанием валютных курсов.

Получение статуса резервной валюты тесно связано с такими условиями, как масштабность и развитость экономики страны-эмитента, хорошая финансовая инфраструктура, устойчивость валюты к курсовым колебаниям, активность страны-эмитента на международном рынке.

В настоящее время в корзину мировых резервных валют, состав которой определяется Международным валютным фондом (МВФ), входят доллар США, евро, британский фунт, японская иена. В некоторых странах в золотовалютные резервы покупается и швейцарский франк, но обьем этих накоплений менее 1%. С 1 октября 2016 года по решению совета директоров МВФ шестой мировой резервной валютой официально станет китайский юань. Статус китайской валюты обеспечивается высокой долей Китая в мировом торговом обороте.

В корзине резервных валют есть еще и «виртуальная» единица — так называемые специальные права заимствования (SDR). Эта валюта выпускается МВФ и используется только внутри этой организации — для регулирования сальдо платежных балансов участников и расчетов по кредитам МВФ.

Основными среди перечисленных валют выступают, конечно, доллар и евро.

ВОЗДУШНЫЙ РУБЛЬ НА ПЕСКЕ Желание поднять статус рубля до уровня резервной валюты уже неоднократно высказывалось. Базой для этого служит роль России в качестве поставщика энергоносителей на мировой рынок.

Но, как подчеркивает Александр Егоров, аналитик ГК TeleTrade, кроме природных ресурсов, потребуется создание развитого рынка рублевых финансовых инструментов, в которые иностранные инвесторы могли бы размещать средства.

Андрей Верников, заместитель генерального директора по инвестиционному анализу ИК «Церих Кэпитал Менеджмент», утверждает, что центробанки консервативны, поэтому рубль не станет резервной валютой еще долго. «Экономические катаклизмы происходят с рублем примерно раз в восемь-десять лет, кроме того, в России бывают политические потрясения, вспомните 1993 год. У России не должно быть цели сделать рубль резервной валютой, должна быть цель сделать экономику крепкой. Будет крепкой экономика — будет расти доверие к рублю. Поскольку экономика России носит сырьевой характер, а цены на сырье подвержены сильным колебаниям, следовательно, рубль также будет трясти. А на то, чтобы уйти от сырьевой зависимости, потребуются годы и годы», — констатирует господин Верников.

Чисто теоретически Россия могла бы отказаться от расчетов в иных валютах, оставив только рубль, однако практически в этом случае торговать нам станет не с кем.

По словам начальника аналитического департамента голландской инвестиционной компании Schildershoven Finance Владимира Малиновского, иностранный партнер, который примет в счет оплаты своей продукции рубли, должен быть уверен, что этими рублями он сможет расплатиться со своими поставщиками или спокойно поменять их на местную валюту у себя в банке. «Первый вариант пока, к сожалению, практически невозможно себе представить, а второй, если и существует в реальности, то, как говорится, требует „ручного управления“. Поэтому такие сделки носят единичный характер и имеют скорее статусный смысл, нежели экономический», — говорит он.

Заместитель главного редактора портала Банки.ру Семен Новопрудский отмечает, что отказ от долларов в расчетах был бы политическим, а не экономическим решением. «В России полный отказ от доллара в расчетах представляется крайне маловероятным. Хотя нельзя исключать любые экстравагантные решения — исходя из поведения России во внутренней и внешней политике в последние два с половиной года. Высокая волатильность нацвалюты, постоянные резкие колебания курса затрудняют расчеты в рублях с международными контрагентами, делая для них нашу валюту не очень привлекательной. Инвестировать в нее можно, хотя риск велик, но есть шансы на солидный выигрыш в моменте, а вот торговать за нее при таких колебаниях опасно», — утверждает господин Новопрудский.

Эксперты подчеркивают, что заменить доллар рублевыми контрактами на международных рынках невозможно. Возможны отдельные точечные контракты со странами, которые будут соглашаться покупать российские товары за рубли. «Я таких примеров не знаю. Хотя в середине 2000-х годов в России велась достаточно оживленная дискуссия, в том числе с участием экономистов РАН, за что активно ратовал покойный академик Дмитрий Львов, о необходимости заставить государство перевести российские контракты на продажу нефти и газа из долларов в рубли. Но, разумеется, этого не случилось. Проблема в том, что рубль ни по каким критериям не претендует на роль мировой резервной валюты (доля России в мировой экономике даже в лучшие времена не превышала 3,3% и продолжает снижаться). А значит, и шансов заменить доллар рублевыми контрактами на международных рынках в обозримом будущем нет», — заключает господин Новопрудский.

Владимир Григорьев, руководитель программы «MBA — Банковский менеджмент» бизнес-школы МИРБИС, считает, что Россия может отказаться от доллара в расчетах по международным контрактам, только заменив его другими резервными валютами. «Ни один нормальный контрагент не будет использовать для международных расчетов валюту, которая в рамках полугода — с июня 2015 года до декабря 2015 года — может упасть с 55 до 70 рублей за доллар. И для российского рубля это, к сожалению, закономерность. То же самое было в 2008 году, еще ранее в 1990-е годы, и нет никаких гарантий, что не повторится снова. Может быть, иностранные контрагенты и согласились бы на расчеты в рублях, но с обязательным принятием их российскими партнерами на себя всех валютных рисков, что имело бы для последних самые негативные последствия», — уверен господин Григорьев.

НЕРЕАЛЬНЫЙ СЦЕНАРИЙ BG попросил экспертов финансовых рынков рассказать о том, что случилось бы с экономикой страны, если бы она действительно отказалась от расчетов иностранной валюте.

По словам генерального директора НПАО «Российско-Европейский инвестиционный консорциум» Павла Геннеля, по внутреннему направлению отказ от расчета в долларах никаких последствий не вызовет, тем более что де-юре расчеты внутри страны в валюте все еще запрещены. «Однако в импортно-экспортных операциях переход на рубли вызвал бы укрепление российской валюты, падение рублевого экспорта при росте импорта и перекос торгового баланса», — поясняет господин Геннель.

Даниил Егоров, руководитель управления торговых стратегий Dukascopy Bank SA, рассуждает, что отказ от расчетов в валюте приведет прежде всего к резкой смене курса деятельности многих российских компаний, к сложностям с обслуживанием все еще существующего внешнего долга и к панике среди населения, да и к панике на валютных рынках. «По сути, целый сегмент российского финансового рынка просто перестанет существовать. Первое, что случится при таком сценарии, — это снижение курса российской валюты. Если ЦБ удастся обуздать страсти на резко поредевшем валютном рынке путем валютных интервенций, очень скоро начнется период высочайшей волатильности рубля. Для того чтобы Россия смогла пойти на такой серьезный маневр без существенных последствий для экономики, необходимо, чтобы страна сама себя обеспечивала всем необходимым хотя бы на 70%. Но пока не решен ряд проблем с технологиями, сырьевыми компонентами, обработкой — такого рода опыты могут быть очень опасными, в первую очередь для населения», — говорит он. ■

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

ТЩАТЕЛЬНЫЙ ПРОСЧЕТ

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ — ЭТО МОЩНЕЙШИЙ ФАКТОР, К КОТОРОМУ ПРИСЛУШИВАЮТСЯ ИНВЕСТОРЫ. ИСТОРИЯ ЗНАЕТ СЛУЧАИ, КОГДА ОЦЕНКИ КРУПНЕЙШИХ РЕЙТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ БЫЛИ ПОДТАСОВАНЫ, ЧТО ПРИВОДИЛО МНОГИЕ КОМПАНИИ К КРАХУ. ОБЪЕКТИВНОСТЬ ТАКИХ ОЦЕНОК — ВЕЩЬ ОТНОСИТЕЛЬНАЯ, НО ЛУЧШЕ ПОКА НИЧЕГО НЕ ПРИДУМАЛИ. ЮЛИЯ ЧАЮН

В мире насчитывается более ста рейтинговых агентств. Наиболее авторитетными и известными являются Fitch Ratings, Moody's Investors Service и Standard & Poor's (S&P) — так называемая «большая тройка». Эти агентства оценивают кредитные рейтинги, рейтинги возвратности активов, рейтинги финансовой устойчивости, рейтинги корпоративного управления и другие параметры. Оцениваются корпорации, банки, страховые компании, региональные и местные органы власти, города и страны в целом.

Каждый член «большой тройки» может похвастаться вековой историей и филиалами в 30 странах мира. Ключевым отличительным признаком рейтинговых агентств является собственная уникальная методика оценки эмитента долговых обязательств, в зависимости от которой тот или иной показатель по разному влияет на итоговый рейтинг. К примеру, S&P использует при оценке банков показатель BICRA (Bank Industry Country Risk Assessment). Он отражает сильные и слабые стороны банковской системы определенной страны по сравнению с банковскими системами других стран. Fitch, помимо устойчивости, стабильности и подверженности рискам различных банков, определяет для них также рейтинг поддержки, который отражает готовность владельца компании или государства осуществлять поддержку в случае кризиса. Именно поэтому профессиональные инвесторы никогда не используют в своем анализе рейтинг только одного агентства.

Для большинства эмитентов получение «инвестиционного рейтинга» (оценка в диапазоне от AAA до BBB) от этих агентств — ключ к выходу на международные рынки и возможность привлечения заметных кредитных денежных средств. Рейтинг ниже BBB считается «мусорным», подразумевает повышенный риск и более высокие ставки для эмитента при привлечении заемного капитала. Соответственно, большинство эмитентов по всему миру (за исключением некоторых компаний Ближнего Востока и Африки) имеют рейтинги от этих агентств.

Долгосрочный кредитный рейтинг России от S&P и Moody's находится на «мусорном уровне». По данным от 18 марта 2016 года, агентство Standard & Poor's подтвердило долгосрочный кредитный рейтинг России по обязательствам в иностранной валюте на уровне BB+ (прогноз — «негативный»), долгосрочный рейтинг по обязательствам в национальной валюте — BBB– (прогноз — «негативный»).

По данным от 22 апреля 2016 года, агентство Moody's обозначило кредитный рейтинг РФ по обязательствам, выраженным в иностранной валюте, как Ba1 (прогноз — «негативный»), суверенный рейтинг с обязательствами в национальной валюте — Baa3 (прогноз — «негативный»).

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НЕСМОТРЯ НА СКЕПСИС В ОТНОШЕНИИ РЕЙТИНГОВ, ИНВЕСТОРАМ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ НИХ НЕВОЗМОЖНО

Долгосрочный кредитный рейтинг нашей страны в иностранной валюте находится на последней ступени инвестиционного уровня, по оценке Fitch. По данным от 16 апреля 2016 года, агентство Fitch оценило его как BBB– с «негативным» прогнозом, долгосрочный рейтинг с обязательствами в национальной валюте тоже как BBB– (прогноз — «негативный»).

Анна Устинова, ведущий аналитик «КИТ Финанс Брокер», считает, что напряженность в политических отношениях с Западом привела к снижению агентством S&P кредитного рейтинга России до спекулятивной ступени. «Безусловно, российская экономика переживает трудные времена, однако, на наш взгляд, в оценке заложена политическая ангажированность», — говорит госпожа Устинова.

В России существует четыре рейтинговых агентства, получивших аккредитацию Минфина наравне с «большой тройкой». Это «Эксперт РА», Национальное рейтинговое агентство, АК&М и RusRating. Особенность национальных агентств заключается в том, что они, в отличие от международных, могут оценивать российские компании выше суверенного рейтинга РФ. Кроме того, оценка российскими рейтинговыми агентствами обходится компаниям дешевле, а их прогнозы считаются более точными, поскольку аналитики лучше ориентируются в особенностях национального ведения бизнеса.

СУБЪЕКТИВНАЯ ОБЪЕКТИВНОСТЬ

Объективность кредитных рейтингов — вопрос крайне спорный. С одной стороны, он позволяет достаточно объективно оценивать риски тех или иных вложений, с другой — бывают случаи подтасовки, в том числе и у агентств «большой тройки».

Владислав Мишин, председатель правления МФО BRIO Finance, говорит, что, пожалуй, самым громким таким случаем стало банкротство американской компании Enron, из года в год получавшей самые высокие оценки рейтинговых агентств. «В результате проведенного Сенатом США расследования оказалось, что Moody's и Standard & Poor's сознательно игнорировали признаки мошенничества в сфере кредитов. И они же давали вполне благоприятный рейтинг банку Lehman Brothers, развал которого спровоцировал первый виток кризиса 2008 года. Все то же агентство Moody's в 2009 году объявило о неуместности опасений в отношении платежеспособности Греции. Что из этого вышло, можно не говорить», — заключает господин Мишин.

По словам Якова Новикова, сооснователя и управляющего директора «Модульбанка», ситуация с кредитными рейтингами такая же, как и с демократией — это самый ужасный строй, но лучше него пока ничего не придумали. «Кто-то доверяет рейтингам, кто-то нет. Но они максимально объективно оценивают финансовое положение компании. Кредитные рейтинги — это некая интегральная оценка, которую присваивает рейтинговое агентство. По сути, она отражает вероятность возникновения проблем у банка в течение ближайших шести месяцев — года. Агентство рассматривает банк с очень разных сторон: финансовое положение, поддержка или ее отсутствие со стороны акционеров, рынок и его перспективы, макроэкономическая ситуация в целом. Такие оценки очень полезны, ведь у обычного клиента нет возможности разобраться, что происходит в банках», — говорит он.

Тем не менее Евгения Абрамович, руководитель управления анализа валютных рисков Dukascopy Bank SA, считает, что объективность любого рейтинга — вещь более чем относительная. «Нередко итоговая оценка является продуктом договоренностей между рейтинговым агентством и собственно компанией. Думается, компании, получившие неплохой рейтинг и очень скоро после этого ставшие банкротом, готовили свое банкротство достаточно долго. К моменту получения рейтинга у компании с точки зрения финансовой устойчивости и cashflow все было в порядке, но, как известно, „убить" бизнес можно в течение нескольких недель. Критерии для кредитных рейтингов опять же у каждого свои, однако наиболее важными из них являются финансовая устойчивость, cashflow и состав клиентов. Что же касается стран, тут процедура значительно более сложная и ключевым фактором является суверенный рейтинг, который устанавливается с учетом геополитических, макроэкономических и микроэкономических рисков», — подчеркивает она.

НЕКУДА ДЕВАТЬСЯ С ПОДВОДНОЙ ЛОДКИ

Несмотря на скепсис в отношении рейтингов, инвесторам отказаться от них невозможно. К примеру, предупреждение агентства Moody's о понижении прогноза рейтинга Франции обвалило акции банков страны более чем на 5%, а в июне 2012 года всего за один день акции испанских банков потеряли в цене 4,9% в преддверии сообщения Moody's о пересмотре рейтингов.

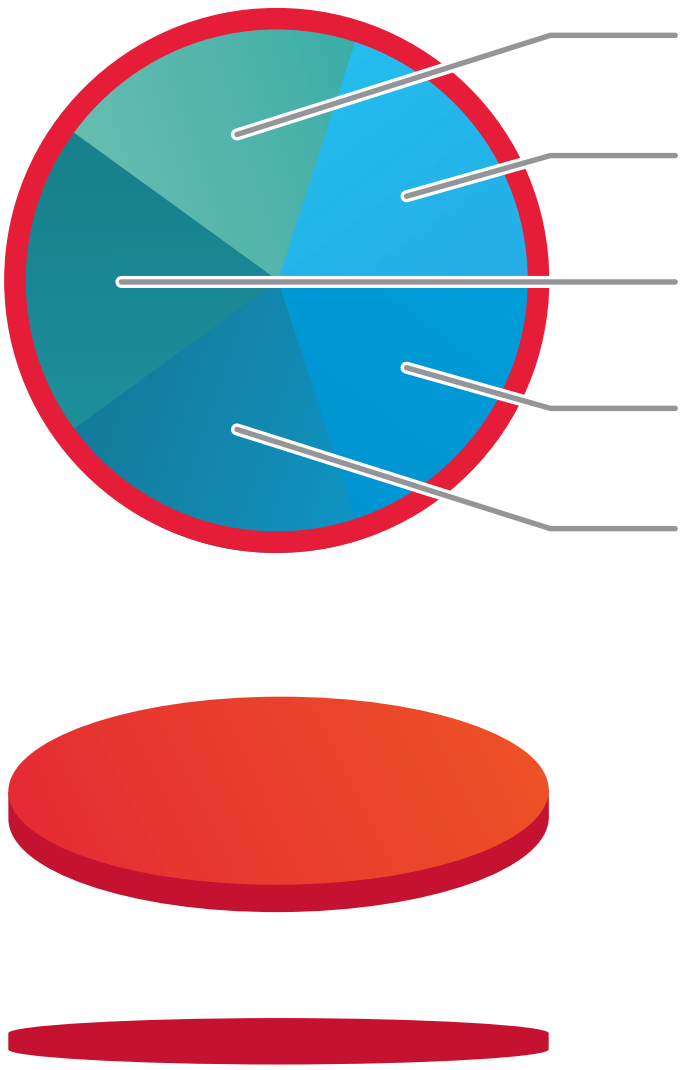
Однако Владислав Мишин считает, что влияние международных рейтинговых агентств на российский рынок в последние годы не столь сильно. «Так, после снижения суверенного рейтинга России агентствами Moody's и S&P до „мусорного" уровня в феврале прошлого года индекс ММВБ снизился на 1,8%, РТС — на 3,8%», — отмечает он.

Важность рейтингов подтверждает генеральный директор МФО «Займер» Сергей Седов, который считает, что значение международных рейтинговых агентств сложно переоценить, так как они играют стратегическую роль в мировой экономике. «Инвесторы обычно для принятия решения о вложении средств оценивают два параметра: доходность и риск. Последним как раз занимаются рейтинговые агентства. Благодаря им инвесторы могут получить независимое мнение о возможности вложить средства, снизить риски, сравнить ценные бумаги по соотношению „риск-доходность". Важно, что агентства оценивают платежеспособность на протяжении всего периода сотрудничества, а не только на момент присвоения рейтинга», — поясняет господин Седов. ■

БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Ваш Банк
для обслуживания ВЭД

Наша главная валюта — ваш успех



- Выгода в валюте
- Скорость в валюте
- Экспертиза в валюте
- Простота в валюте
- Индивидуальность в валюте

/812/ 332 7878

www.bspb.ru

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

«КЛИЕНТЫ „ПЕРЕТЕКАЮТ“ К ЗАСТРОЙЩИКАМ С БОЛЕЕ ЛИКВИДНЫМИ ОБЪЕКТАМИ»

ДАЖЕ В СТАДИИ СЖАТИЯ ПЕТЕРБУРГСКИЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК ДОСТАТОЧНО ВЕЛИК, ЧТОБЫ НА НЕМ МОГЛИ УСПЕШНО ДЕЙСТВОВАТЬ И МЕСТНЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ, И КОМПАНИИ ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ, ЗАЯВЛЯЕТ МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЦДС».

BUSINESS GUIDE: Какие возможности строительный рынок дает сегодня для компаний, которые давно работают в этом сегменте, и для новых инвесторов?

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ: Войти на рынок сегодня заметно сложнее, чем лет десять назад. Однако текущая ситуация — относительно стабильная, позволяет работать и зарабатывать, задумываться о новых проектах. Обновление пула игроков в том или ином сегменте рынка — процесс постоянный: одни приходят, другие переходят в альтернативные сферы деятельности. Но по сравнению с условиями рынка десятилетней давности новым инвесторам придется более взвешенно прогнозировать рентабельность проектов, вообще модель ведения бизнеса.

BG: Не тесно ли строительным компаниям на рынке, который продолжает сжиматься?

М. М.: Даже в стадии сжатия рынок достаточно велик, чтобы хватало работы и возможностей для получения прибыли и местным застройщикам, и компаниям из других регионов, пытающимся вести строительство в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Более того, их появление — рынку только на пользу. У жесткой конкуренции есть свои минусы, но немало и плюсов: она заставляет компании, находящиеся на рынке, работать более активно и более успешно, экономически грамотно.

BG: Наблюдаете ли вы сокращение спроса на жилье?

М. М.: Доля ипотеки в объеме продаж стабильно остается достаточно большой. Она незначительно увеличилась в марте — очевидно, на фоне ожидавшейся отмены субсидирования ипотечной ставки. После этого мы наблюдали меньшую активность покупателей в апреле, но это нельзя характеризовать как тенденцию к сокращению спроса: вероятно, «дополнительные» И хотя падения спроса нет, наблюдается «перетекание» потенциальных клиентов от одних объектов (точнее даже — от одних застройщиков) к другим, предлагающим более ликвидную недвижимость.

BG: Что поддерживает уровень спроса, по вашему мнению?

М. М.: Разумеется, играют свою важную роль государственное субсидирование ипотечной ставки и жилищные программы, действующие в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Но прежде всего спрос поддерживает то, что жилье — базовая потребность любого человека.

BG: Остается ли петербургская прописка серьезным преимуществом для покупателей?

М. М.: У каждого объекта свой покупатель. Но прописка значения практически не имеет: предпочтения зависят от характеристик жилых комплексов. Не стоит забывать и о том, что граничащие

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

с мегаполисом районы Ленинградской области восполняют недостающее предложение по первичной недвижимости внутри города.

BG: Налет «второсортности», поначалу отличавший новостройки «закадья», уже исчез?

М. М.: Это тот случай, когда качество действительно регулируется рынком. В жилых комплексах на территории и города, и области, очевидно не отвечающих требованиям потребителей, никто бы не стал покупать квартиры. Но мы наблюдаем, наоборот, огромный объем продаж: люди хотят там жить. Можно приводить какие угодно контраргументы, но это бесспорный факт.

Если говорить о конкурентных преимуществах жилья за городом и в городской черте, то в первом случае выбор шире и по объектам, и по планировкам. Объекты, выводящиеся на рынок в последнее время, отличаются единством архитектурного стиля. Плюс для значительного числа покупателей имеет значение близость к маршрутам выходного дня.

BG: Есть ли такие локации в Ленобласти, транспортная доступность которых сегодня очень ограничена, но решением этого вопроса власти еще даже не начинали заниматься?

М. М.: Мне трудно об этом судить: это сфера ответственности органов исполнительной власти. Но могу со всей ответственностью утверждать, что везде, где строим мы, технические возможности для развития транспортной инфраструктуры есть. Другое дело, что это вопросы сложные, иногда нелинейные. В локациях, где ведем строительство мы, развитие дорожной сети технически понятно.

BG: Что вы имеете в виду, характеризуя их как нелинейные?

М. М.: Строительство дорог — очень дорогое удовольствие. Например, дорога в продолжение Пискаревского проспекта, проектирование которой по нашему заказу сейчас завершается, стоит почти 3,5 млрд рублей. Очевидно, отдельному застройщику такой проект реализовать было бы очень тяжело. Значит, необходимо объединять усилия и бизнес-структур, и властей, в том числе привлекая средства федерального бюджета (через включение в целевые программы).

BG: Планируете ли вы, к слову, участвовать в самом строительстве дороги или ограничитесь финансированием ее проектирования?

М. М.: Для нас было главным сдвинуть ситуацию с мертвой точки, инициировать перемены. Улично-дорожная сеть внутри кварталов застройки — без сомнения, зона нашей ответственности. А вот что касается таких трасс, то их строительство не должно ложиться только на нас или на какого-то другого застройщика. И, конечно, правительство Ленинградской области принимает в продвижении этого проекта активное участие.

BG: В Новосаратовке, где ЦДС будет реализовывать проект-миллионник, тоже все понятно?

М. М.: Да. Пока и мы, и правительство Ленинградской области ведем проектирование объектов дорожной инфраструктуры. Область проектирует расширение Октябрьской набережной, нашими силами будет разработан проект дороги между Октябрьской набережной и Мурманским шоссе с подключением к развязке на Мурманском шоссе. В строительстве и проектировании этой развязки мы также участвуем (совместно с Tellus-group). Применительно к обеспечению транспортной доступности Новосаратовки мы определили первоочередные для решения вопросы и задачи более отдаленных по времени этапов. То, о чем я сейчас рассказал, — из категории первоочередного.

BG: Как изменилась структура ваших расходов на реализацию отдельного проекта?

М. М.: Расходы увеличиваются в пределах инфляции. Единственное исключение — расходы на арматуру, которая подорожала почти на 50%. Но при этом перераспределения расходов от одной статьи к другой не произошло. Если же речь идет о дополнительных социальных обязательствах застройщиков, то это повлечет увеличение доли по социальной нагрузке в стоимости квадратного метра. Сейчас это 7–10 тыс. рублей.

BG: Есть ли у вас конструктивное движение в диалоге с правительством Ленобласти в рамках программы «Светофор»?

М. М.: Областные власти достаточно гибко подходят к этому процессу. Окончательные правила для застройщиков будут сформированы и утверждены уже в июне. И очевидно, что нас, участников строительного рынка, действительно слышат, а наши предложения — принимают во внимание. В результате положения программы «Светофор» уже претерпели достаточно существенные изменения по сравнению с теми, о которых губернатор Александр Дрозденко говорил в феврале на съезде строителей Ленинградской области.

BG: Может ли еще больше расшириться перечень объектов социального назначения, строительство которых будет возложено на застройщиков?

М. М.: Вряд ли это произойдет, поскольку с основными обязательствами застройщиков правительство Ленинградской области уже определилось, обсудив все затраты, не совсем профильные для областного бюджета.

BG: Интересен ли наш регион иностранным инвесторам, по вашему мнению?

М. М.: Конечно, интересен. У Петербурга много плюсов в плане развития промышленности, инноваций. Обилие образовательных учреждений, научно-исследовательских институтов формирует и мощную научную базу, и не менее мощный научный потенциал. Да, сохраняются санкции как фактор, тормозящий международное сотрудничество. Тем не менее, обладая одним из крупнейших рынков сбыта, Россия не может остаться в полной изоляции. Компромиссные решения в любом случае со временем будут найдены.

BG: Можно ли рассчитывать, что в нынешнем году на ПМЭФ окажется больше представителей зарубежного серьезного бизнеса, чем это было год назад, к примеру?

М. М.: На мой взгляд, хотя, безусловно, экономический форум — мероприятие важное и нужное, оно не является в полной мере показательным с точки зрения развития экономического взаимодействия Петербурга, России и зарубежных партнеров. Это не окончательный и не самый объективный показатель сотрудничества, которое происходит изо дня в день, на множестве встреч и мероприятий, и сопровождается подписанием договоров, в том числе — в рамках ПМЭФ. ■

РЕКЛАМА

ЛУКОЙЛ

ВСЕГДА В ДВИЖЕНИИ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест» • Реклама

ЖЕСТКАЯ РУКА РЫНКА

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ, УЖЕСТОЧЕНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ СО СТОРОНЫ ЦБ, КОТОРЫЙ ТОЛЬКО ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2016 ГОДА ОТОЗВАЛ ЛИЦЕНЗИИ У 41 БАНКА, ЗАСТАВИЛИ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕСМОТРЕТЬ УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА. ПОСЫЛ ПРОСТ: ЛИБО ТЫ АДАПТИРУЕШЬСЯ ПОД РЕАЛИИ, ЛИБО ТЫ УХОДИШЬ С РЫНКА, ЕСЛИ, КОНЕЧНО, ТЫ НЕ TOO BIG TO FAIL. ПРОЦЕСС ЭТОТ ПОКА НЕ ЗАВЕРШЕН: БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ВСЕ ЕЩЕ ПРОХОДИТ ЧЕРЕЗ УХУДШЕНИЕ КАЧЕСТВА АКТИВОВ И СНИЖЕНИЕ ДОХОДНОСТИ. ЮЛИЯ ЧАЮН

С одной стороны, факт того, что банковский сектор успешно подстраивается под новую экономическую реальность, подтверждается данными ЦБ об объемах кредитования. За первый квартал 2016 года в России было выдано кредитов на сумму почти в 9 трлн рублей, что на 15% больше, чем в первом квартале 2015 года. Кредиты физическим лицам в первом квартале 2016 года составили 17% от общего объема кредитования, в сумме это чуть более 1,5 трлн рублей, что на 27% больше, чем за аналогичный период 2015 года. Кредиты юридическим лицам в первом квартале 2016 прибавили только 12% и составили около 7,5 трлн рублей. При этом данные по Петербургу несколько отличаются от общероссийского тренда. Если кредитование физических лиц в городе за первый квартал 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года продемонстрировало рост почти на 33%, то объем предоставленных кредитов юридическим лицам по той же логике сравнения упал почти на 8% и составил 0,47 трлн рублей.

Но с другой стороны, участники рынка в своих оценках ситуации в банковском секторе довольно пессимистичны. В частности, по словам Елены Веревочкиной, управляющего Санкт-Петербургским филиалом Росгосстрах-банка, среди тенденций стоит выделить продолжающуюся консолидацию банковского сектора и ужесточение денежно-кредитной политики ЦБ, продолжающееся ухудшение качества кредитных корпоративных портфелей, причем в большей степени — скрытое, и возрастающую дефолтность портфеля гарантий. Кроме того, к тенденциям можно отнести продолжающееся влияние международных санкций по части доступа к внешним рынкам, снижение процентной маржи, снижение процентных ставок по вкладам физических лиц, снижение темпов наращивания депозитного портфеля и рост концентрации на крупных вкладчиках.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

2016 ГОД ОБЕЩАЕТ БЫТЬ БОЛЕЕ УРОЖАЙНЫМ НА САНАЦИИ, ЧЕМ ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ

САМЫЕ ЖИВУЧИЕ Впрочем, не все так негативно в банковском секторе, есть и те направления, которые можно назвать локомотивами отрасли.

Александр Сараев, директор по банковским рейтингам агентства RAEX («Эксперт РА»), говорит о том, что второй год подряд в приоритете у банков остается развитие кредитования крупных корпоративных клиентов. «Именно этот сегмент демонстрирует положительную динамику. Совокупный портфель кредитов крупному бизнесу за 2015 год вырос на 16,6%, что, тем не менее, меньше результатов 2014 года — тогда прирост составил свыше 40%. Крупные корпоративные заемщики, вынужденные из-за практически полного закрытия доступа на западные рынки капитала занимать в России, — гораздо менее рисковый сегмент для банков, и это основная причина роста его привлекательности в условиях ухудшения экономической ситуации в стране», — констатирует господин Сараев.

Ирина Воробьева, управляющий филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс» (группа Внешэкономбанка), утверждает, что лучше всего себя чувствует направление депозитов. «Издержки растут у всех, и компании стали более бережно относиться к своим ресурсам. Они считают деньги и стараются, чтобы денежные средства работали. И депозит сегодня становится инструментом, позволяющим решить эту задачу. Также развивается ипотека. Благодаря поддержке со стороны государства, а также привлекательным партнерским программам между банками и застройщиками», — подчеркивает она.

СВЫКНУТЬСЯ С РЫНКОМ Эксперты говорят, что в какой-то степени банки смогли адаптироваться к сложившейся ситуации, однако процесс далек от завершения.

Госпожа Воробьева подчеркивает, что банки живут сегодня в новых реалиях, когда кредитовать экономику и население стало гораздо сложнее. «В целом требования к заемщикам уже скорректированы, и они вряд ли будут радикально меняться: мы достаточно консервативно подходим к оценке рисков и к динамике этих рисков», — указывает она.

Ранее превалировала «продуктовая стратегия», добавляет Виталий Токаревский, начальник департамента развития розничного бизнеса Росинтербанка, когда банки больше готовили продукт и привлекали на него клиента исходя из своих потребностей и стратегий. «Сейчас сформировалась обратная ситуация, набирает темп „клиентоцентричный подход“, когда банки более углубленно выявляют потребности определенных групп клиентов и, исходя из этих потребностей, готовят свои продуктовые предложения. В частности, мы видим формирование на рынке предложений в формате пакетных программ и предложений-трансформеров, адаптирующихся под запросы как юридических, так и физических лиц. Они удобны и рациональны в применении, позволяют клиенту пользоваться лишь теми продуктами, которые ему интересны, что, конечно, помогает экономить и не платить за лишние продукты. Это аналогично покупке одежды: на меня сядет пиджак, который подходит только мне, и не подойдет тот, который больше или меньше моего размера, плюс я с удовольствием куплю сорочку и галстук к такому пиджаку, но зачем мне к нему очки, тем более, если у меня хорошее зрение?!» — образно приводит пример того, как банки скорректировали свой подход к работе господин Токаревский.

ПОТЕРЯ ИМИДЖА Если говорить о прогнозах, то этот год в лучшем случае будет годом стабилизации ситуации для банковского сектора. Можно ожидать снижения ключевой ставки ЦБ до однозначного числа, что, безусловно, облегчило бы ситуацию и в секторе, и в стране. Произойдет усиление консолидации активов на банках с госучастием и крупных частных банков и банковских групп.

По мнению госпожи Веревочкиной, 2016 год обещает быть более урожайным на санации, чем предыдущие годы, скорее всего, здесь мы увидим активное участие ЦБ и АСВ в более частом реализации механизма санации. «По числу банков сектор просядет на 12–15%. В 2016 году мы, вероятно, также увидим замедление динамики кредитования крупного корпоративного бизнеса, тем не менее она останется положительной. Все говорит о том, что объем выдачи ипотеки вырастет на 10–15%. Рост просроченной задолженности продолжится, но более умеренными темпами. Совокупные активы банков, если и прибавят, то несущественно, не более 1–2%. 2016 год будет ознаменован масштабной эмиссией карт „Мир“. Также можно ожидать рост совокупной прибыли банков по результатам 2016 года», — высказывается госпожа Веревочкина.

Владимир Григорьев, руководитель программы «MBA — Банковский менеджмент» бизнес-школы МИРБИС, уверяет, что количество банков уменьшится — только за первые четыре месяца 2016 года ЦБР отозвал лицензии у 41 банка. «Думаю, что эта тенденция не изменится. Кроме того, будет продолжаться переход клиентов из частных банков в банки с госучастием. И, наконец, параллельно с уменьшением количества банков и снижением их доходов происходит снижение доходов банковских работников и растет риск потери работы. Совокупность этих факторов приведет к тому, что банковский сектор постепенно будет терять сложившийся с начала 1990-х годов имидж привилегированного сектора российской экономики», — заключает господин Григорьев.

По базовому прогнозу RAEX, в 2016 году активы банковского сектора вырастут только на 2%, а без учета изменения валютного курса — сократятся на 3%. Базовый сценарий предполагает среднегодовую цену на нефть (марки Brent) в $40 за баррель. Продолжат стагнировать портфели кредитов МСБ и необеспеченных потребительских кредитов. Все сегменты кредитного рынка ожидает ухудшение качества портфелей, при этом наиболее высокая динамика роста просроченной задолженности сохранится в кредитовании крупного бизнеса и МСБ. По оценкам RAEX, в зоне особого риска находятся компании из строительного сектора, арендного бизнеса, торговые компании с большой долей импортных товаров в структуре выручки (в частности, автодилеры, продавцы электроники), авиаперевозчики. Ипотечное кредитование — единственный сегмент, доля просроченной задолженности в котором даже в негативном сценарии не превысит 2%. ■

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ
НЕДВИЖИМОСТЬ

903-52-25

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС КОМПАНИИ:
КОНДРАТЬЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ДОМ 62, КОРПУС 4
ПН-ПТ: с 9:00 до 20:00, СБ-ВС: с 10:00 до 18:00

ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

ПРОДАЖА ФОК С АРЕНДАТОРОМ

пр. Тореза, участок 1 (севернее дома 112, корп. 1, литера А по пр. Тореза)

- Площадь земельного участка 2 022 м²
- Общая проектная площадь здания 6 855 м²
- 5 этажей, 1 подземный этаж; количество машино-мест в подземном паркинге - 30 шт.
- Заключен предварительный договор аренды с сетью фитнес-центров
- Вводится в эксплуатацию

ПРОДАЖА МЕДИЦИНСКОГО ЦЕНТРА

ул. Ремесленная, д. 21

- Медицинский центр – клиника, гостиничный комплекс со встроенными помещениями и механизированной автопарковкой
- Общая площадь участка: 6 461,30 м²
- Площадь медицинского центра: 7 900 м²
- Площадь гостиничного комплекса: 10 600 м²

ПРОДАЖА БИЗНЕС-ЦЕНТРА

ул. Лиственная, д. 18

- Общая площадь здания - 3 077,5 м², 8 этажей
- 20 мин. пешком до метро «Озерки», транспортная доступность, близость КАД (пр. Энгельса, пр. Культуры)
- Ввод в эксплуатацию - IV кв. 2016 года
- Паркинг

Реклама. С проектными декларациями можно ознакомиться в офисе компании: Кондратьевский пр, д. 62, корп. 4. Подробности по телефону: (812) 331-2000

«ОБЪЕДИНИТЬ КОРПОРАТИВНЫЙ БЛОК В ЕДИНЫЙ КУЛАК»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ПАО «БАНК „САНКТ-ПЕТЕРБУРГ“» ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЮЛИИ ЧАЮН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИЕ СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАНКЕ ПОВЛЕКЛА ЗА СОБОЙ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ, О ТОМ, КАК ПРОДВИГАЕТСЯ ПОСТРОЕНИЕ DIGITAL-БАНКА, А ТАКЖЕ О ТОМ, В КАКОМ ФОРМАТЕ КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ СОБИРАЕТСЯ ОСВАИВАТЬ РЕГИОНЫ И ОБ ОТКРЫТИИ ОФИСА В НОВОСИБИРСКЕ.

BUSINESS GUIDE: Каковы результаты деятельности банка за первый квартал 2016 года и как эти результаты изменились по сравнению с предыдущим периодом?

ВЛАДИСЛАВ ГУЗЬ: В целом результаты работы банка в первом квартале по МСФО очень неплохие, мы ими довольны. Мы удвоили чистую прибыль по сравнению с первым кварталом прошлого года, и она составила 1,2 млрд рублей. Процентный доход составил 5,1 млрд рублей, что выше показателя за аналогичный период на 22,9%. Комиссионный доход подрос на 34,8% и составил 1,1 млрд рублей. Выручка за первый квартал составила 7,5 млрд рублей, увеличившись на 36% по сравнению с первым кварталом 2015 года. Доход от операций на финансовых рынках достиг 1,3 млрд рублей, что в 2,5 раза больше, чем по итогам первых трех месяцев прошлого года. На 1 апреля 2016 года размер собственного капитала банка составил 82,8 млрд рублей.

BG: А каковы изменения кредитного портфеля?

В. Г.: На колебания кредитного портфеля оказывает существенное влияние курс валют: в 2016 год мы входили по одному курсу, средний курс по первому кварталу был уже другим, к концу квартала — третьим. Но, несмотря на это, общий кредитный портфель демонстрирует прирост. Если на 1 января 2016 года его объем составлял 349 млрд рублей, то на 12 мая портфель вырос до 354 млрд рублей.

BG: Экономика не может похвастаться позитивными тенденциями, за счет чего тогда банк наращивает портфель?

В. Г.: Мы привлекаем новых клиентов, пользуясь ситуацией на рынке: прирост портфеля идет за счет интересных и перспективных клиентов, которые высвобождаются благодаря чистке рынка. Часть кредитов, в том числе проблемных, погашается, часть безнадежных займов списывается в течение года, мы замещаем их более здоровыми кредитами.

BG: Недавно вы приступили к эквайрингу отечественной платежной системы «Мир», расскажите, что для этого было сделано и каковы ваши впечатления о системе в целом?

В. Г.: Мы одними из первых получили сертификат Национальной системы платежных карт, который позволяет обрабатывать платежи внутри России. Мы провели донастройку нашей операционной системы и теперь принимаем карты во всей банкоматной сети, которая включает в себя более 700 банкоматов и платежных киосков, в филиалах и допофисах. Также карты принимает большинство терминалов в торговых точках, которых у банка насчитывается около 7 тыс. Я не могу сказать,

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

что использование этих карт уже носит какой-то массовый характер, но они работают. Вскоре мы намерены эмитировать карты на базе системы «Мир». Ограничений в возможностях эмиссии, как таковых, у нас нет. У банка достаточно большой пласт клиентов, которые так или иначе завязаны на бюджетное финансирование, полагаю, что в первую очередь в использовании этих карт будут заинтересованы именно они. Мы уверены, что в краткосрочной перспективе, когда будут отлажены все процедуры, «Мир» будет работать точно так же, как и другие платежные системы, без каких бы то ни было проблем.

BG: В банке произошли перераспределения полномочий, некая реструктуризация на уровне топ-менеджмента. Что изменилось, а также зачем это было сделано?

В. Г.: Конъюнктура рынка изменилась, что потребовало структурных изменений со стороны банка. Главным образом это коснулось корпоративного блока и блока филиальной сети. Раньше корпоративный блок делился на блок крупнейших корпоративных клиентов и на блок крупного, среднего и малого бизнеса, что было актуально для рынка. Сейчас, когда поле интересных клиентов значительно сузилось, на первый план вышел не объем выручки клиента, на котором основывался принцип разделения по блокам, а качество заемщика. Мы посчитали, что будет целесообразно объединить корпоративный блок в единый кулак. Теперь у нас главный принцип — не объемы бизнеса клиента, а его качество и доходность для банка. Во главу угла мы ставим рентабельность, оценку рисков. Единый корпоративный блок работает уже несколько месяцев, и мы видим его эффективность. Что касается филиальной сети, то банк растет и развивается, увеличивается количество офисов и представительств, что влечет за собой некоторую инертность в оперативности принятия решений. Управление филиалами, их операционными и кредитными рисками выходит на первый план, поэтому мы решили объединить все это в единый блок. Кроме того, было необходимо, чтобы у сети появился свой представитель в головном банке на уровне первого заместителя председателя правления. Именно поэтому этот блок возглавил мой первый заместитель Владимир Скатин, который до этого руководил блоком крупнейших клиентов. А объединенным корпоративным блоком руководит еще один первый заместитель — Александр Конышков, который ранее возглавлял блок крупного, среднего и малого бизнеса.

BG: Каковы планы банка по развитию в регионах?

В. Г.: У нас большие планы относительно Москвы, на которую приходится треть нашего бизнеса. С Москвой связано еще одно структурное изменение в банке: директор столичного филиала Татьяна Богданович была введена в состав правления банка. Это закономерный шаг, потому что значимость бизнеса в Москве будет только расти. В будущем она может занять половину нашего бизнеса. Каким бы любимым и привлекательным рынок Петербурга ни был, он ограничен. Рано или поздно мы упремся в потолок. Региональную экспансию мы уже начали: об этом говорит небезызвестный факт, что мы активно развиваемся в Калининграде, купив банк «Европейский». Летом 2016 года мы планируем открыть представительство в Новосибирске. Вообще, мы хотим охватывать регионы путем открытия представительств, что значительно дешевле и менее рискованно, нежели покупать там бизнес или открывать полноценный филиал. И это отличная возможность использовать удаленные каналы. Что касается расходов, то фактически они пойдут на аренду офиса и зарплату команде, которая на первом этапе будет состоять из трех человек. Возглавит представительство человек из обоймы Райффайзенбанка. Мы не идем в Новосибирск под конкретных крупных клиентов, но также не идем туда вслепую. Мы предметно проанализировали рынок, естественно, клиентов знаем и будем их привлекать. Если эта модель зарекомендует себя как успешная, мы рассматриваем возможность выхода в Екатеринбург, а также на юг, в частности, в Краснодар.

BG: Какие шаги будете предпринимать, чтобы развивать digital-банк?

В. Г.: Развитие digital-банка означает максимальный уход в онлайн-среду, что отвечает пользовательскому спросу. Тот классический банкинг, к которому мы привыкли за последние десятилетия, будет отмирать. В развитии онлайн-банкинга мы являемся одними из лидеров, сейчас у банка «Санкт-Петербург» около 50% депозитов открывается в электронной среде и примерно 70% беззалоговых кредитных сделок заключается там же. У нас более 600 тыс. активных пользователей интернет-банка. Если говорить про деление по возрастным категориям, то, конечно, самыми активными пользователями являются молодые люди. Хочу отметить, что даже продавать услуги молодежи классическим способом становится тяжелее, потому что они практически живут в онлайн-среде. Люди среднего и старшего возраста тоже активно пользуются, тем более что мы стимулируем переход клиентов в онлайн — предлагаем более выгодные условия за счет существенного для банка снижения себестоимости услуги. В итоге digital-банк подразумевает под собой то, что классические банковские сделки будут уходить в онлайн и осуществляться при помощи одного клика, а функции банка и его сотрудников будут заключаться в консультировании клиентов.

BG: Развитие digital-банка подразумевает под собой все больший уход в онлайн-среду. Означает ли это, что банк будет значительно сокращать свою сеть отделений?

В. Г.: В отдаленной перспективе — да. В данный момент проникновение классических банковских услуг остается высоким, особенно в текущей ситуации в экономике, когда часть банков выбывает, а другая часть сокращает сеть. Мы как крупнейший региональный банк сейчас максимально пытаемся приблизиться к клиентам. В Петербурге у нас было несколько неохваченных спальных районов, куда мы благополучно вывели сеть своих отделений в прошлом году. В этом году у нас также запланировано к открытию нескольких точек. На данный момент в старом дизайне у нас остается примерно половина всех имеющихся офисов, но работа по смене формата ведется. Хотя некоторые точки будет почти невозможно кардинально изменить, потому что они находятся в памятниках архитектуры, что накладывает определенные ограничения.

BG: В этом году банк принял дивидендную политику, что сейчас делается в ее рамках?

В. Г.: В апреле наблюдательный совет банка рекомендовал общему собранию акционеров направить более 460 млн рублей на выплату дивидендов, это 20% от чистой прибыли по РСБУ. Годовое собрание одобрило данное предложение. Это подтверждает нашу стратегию на дальнейшую капитализацию банка, рост стоимости акций и на привлечение новых акционеров. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест». Реклама

24 → **ВЛАДИМИР ВАСИЛЬЕВ,**
ректор Университета ИТМО:
— Два классических приписываемых нам недостатка, на мой взгляд, неплохо уравновешиваются двумя же сопутствующими России благами. Во-первых, это народная смекалка. Причем я заметил: чем в более сложную и запутанную ситуацию попадает наш человек, тем оригинальнее и интереснее он придумывает для нее решение. Это спасало нашу страну на протяжении всей ее истории; отсюда же, в частности, рождаются стартапы и новые технологии. А во-вторых, это наш знаменитый «авось». Полагаясь на удачу, люди сами себя настраивают на позитивный лад, надеются, что у них все получится. Да, порой многое не выходит, какие-то шаги приходится повторять, что-то переделывать, но, с другой стороны, в этом есть и большой положительный заряд — «авось» позволяет перейти от мысли к делу, пойти на риск, получить новый опыт и добиться немыслимых ранее вершин.

ДМИТРИЙ ПОРОЧКИН,
генеральный директор компании «Центр охраны труда НСС», президент Московского клуба молодых предпринимателей:
— Дураков в России нет: есть только малообразованность и слепое идолопоклонничество. С первым можно бороться только путем создания эффективной системы образования. Такая была в советское время, сейчас в погоне за западными мерками и ценностями ее развалили. Поклонение чинам и идолам — чисто русская черта, когда в желании угодить дурак и лоб себе готов расшибить. Но он и выгоды своей никогда не упустит. Потому много в России воровства и казнокрадства до сих пор. Потому и дороги плохие, делаются они по остаточному принципу. Так что «беды» вполне разрешимы. Реформами образования и госуправления. А гордиться есть чем. Армия показала, что с нами нужно считаться, что мы никогда не дадим вытирать о нас ноги. Но это результат больших денежных вливаний и работы. И несомненная удача для нашей страны — это перспективная и умная молодежь, за которой гоняются крупнейшие международные компании, и сильный лидер. Вкупе это все даст отличный результат в будущем. Опять-таки при условии грамотных реформ.

ЕЛЕНА НОВИКОВА,
генеральный директор компании Polymedia:
— Наша большая удача — это хорошее математическое и инженерное образование, которое было заложено еще в 1960–1970-е годы. Оно позволило создать всемирно известные компании, работающие в IT-области, такие как «Лаборатория Касперского», ABBYY, Parallels, и выйти на рынок с российскими разработками. Российское техническое образование позволило нам быстро адаптироваться к веку информационных технологий, однако сейчас требуется мощная поддержка нашего института технического и инженерного образования со стороны государства, чтобы не потерять позиции. Я также считаю, что наше географическое и культурное расположение между Востоком и Западом тоже является преимуществом: это и знание европейских и восточных ценностей, и понимание их ментальности, культуры и психологии, которые дают нам большие возможности в межкультурной коммуникации, в выборе пути развития, в развитии бизнеса и привлечении инвестиций.

ИННА ВАВИЛОВА,
управляющий партнер адвокатского бюро «Прайм Эдвайс Санкт-Петербург»:
— Традиционными антидотами «дорогам и дуракам» являются «свобода от границ» и «магически-творческое мышление». Если дороги настолько плохи, что передвигаться по ним невозможно, с них можно всегда сойти и пойти налево, направо, вперед, назад или хоть по кругу, либо по диагонали. Отсутствие дороги освобождает от заранее заданного направления и позволяет находить самые неожиданные тропки и проходы. Любую глупость можно объяснить и даже превратить в неожиданно гениальное решение. Ожидание чуда является исконной русской чертой и придает шарма эпосу (щука разговаривает и исполняет желания, Конек-горбунок спасает от всех бед). Все это можно воспринимать не иначе как с помощью незамутненного холодной логикой русского сознания.

НАТАЛИЯ РОЗЕНБЛЮМ,
директор Top Hotel Experts:
— Одной из главных удач можно считать особенность жителей страны реализовывать уникальные задачи. И если работать на конвейерной работе русскому человеку тяжело, то «подковать блоху» — это то, чем много десятилетий славится наша страна. Другой особенностью является патриотическое отношение, несмотря на все испытания, с которыми сталкивается Россия. И если в других странах большинство людей уже отправились бы куда-нибудь в поисках лучшей жизни, то русский народ воспринимает это как естественный фон своей жизни и продолжает работать, несмотря ни на что.

НИКОЛАЙ КАЛМЫКОВ,
директор Экспертно-аналитического центра Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации (РАНХиГС):
— Творчество и предприимчивость в сложную минуту — только эти две удачи друг друга порой долго не могут найти. У нас масса ученых, изобретателей, творческих людей с замечательными идеями. У нас очень предприимчивый народ, способный найти выход даже в самых сложных ситуациях. Вместе с этим эти два замечательных качества не всегда находят друг друга, но когда находят — свершаются великие дела.

БОРИС ЛАТКИН,
генеральный директор УК Rocket Group:
— Первая удача — мозги и таланты. Среди русских людей очень много программистов, физиков, ученых, математиков, докторов, музыкантов, поэтов и писателей. Вторая удача — терпеливость. Русский народ тяжело сломить. → 49

ПРИВЯЗКА К МЕСТНОСТИ

ЖИЗНЬ В УСЛОВИЯХ ВОЙНЫ САНКЦИЙ, КАК ПОЛАГАЮТ НЕКОТОРЫЕ МАРКЕТОЛОГИ, ДАЛА ШАНС НАЦИОНАЛЬНЫМ БРЕНДАМ ПОВЫСИТЬ СВОЮ СТОИМОСТЬ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ. ОДНАКО УСПЕШНОСТЬ БРЕНДА ЗАВИСИТ НЕ ТОЛЬКО ОТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ — НЕРЕДКО ИХ РАЗВИТИЮ СПОСОБСТВУЕТ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПРИЯТИЕ ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ПРОДУКЦИИ В НАЦИОНАЛЬНОМ И СТРАНОВОМ КОНТЕКСТЕ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Стоимость бренда является ключевым фактором при вычислении goodwill, то есть стоимости нематериальных активов компании. Несмотря на то, что в мире существуют даже целые институты, занимающиеся оценкой мировых брендов, другого применения стоимости бренда все же нет. «Потенциал у российских брендов, которые в большинстве своем стоят относительно недорого, конечно же, есть, однако достичь его в нынешних условиях проблематично. Повышение стоимости бренда — вещь достаточно дорогая, и к ней прибегают только в случае международной интеграции компании», — полагает Александр Филимонов, партнер Artisan Group Public Relations. Чем выше стоимость бренда, тем более устойчива компания к внешним шокам, отмечает он.

НА СЛУЖБЕ РОДИНЫ Мировая экономика знает массу примеров, когда репутация успешных коммерческих брендов реально укрепляла авторитет страны происхождения этих самых брендов. С другой стороны, государство, обладая наследием и устойчивым набором клише и стереотипов о себе в сознании людей, позволяло национальным брендам развиваться в «комфортных репутационных условиях». «Так, например, продукция, произведенная в Италии, ассоциируется с модой и стилем. А все бренды из Германии — качественные и надежные. Япония — родина технологий и инноваций, а Швейцария славится пунктуальностью и перфекционизмом. Швейцарские банки и часовые бренды только укрепляют это общее отношение к стране», — рассуждает Алексей Андреев, сопрезидент Ассоциации брендинговых компаний России и управляющий партнер Depot WPF. Он обращает внимание на то, что массовое сознание позволяет себе порой удивительные обобщения. Так, не делая особых различий, люди воспринимают страны Северной Европы — Данию, Норвегию, Швецию и Финляндию, объединяя их в понятие «Скандинавия». «Все скандинавские бренды качественные, понятные, социально ответственные. Проще говоря, если вы собрались создать в Бельгии новый бренд шоколадных конфет или аббатского пива, то часть успеха вам уже заранее гарантирована. Обыватели знают, что в Бельгии пиво и шоколад на высоте. В результате мы имеем синергию в чистом виде: государство помогает брендам своей репутацией, а они, в качестве благодарности, укрепляют авторитет и имидж самого государства», — рассуждает господин Андреев.

ЛОББИСТСКИЙ ТРЮК Однако в России этого эффекта пока не наблюдается, хотя некоторые национальные бренды имеют широкую международную известность.

Дмитрий Порочкин, президент Московского клуба молодых предпринимателей, обращает внимание, что сегодня первые строчки по стоимости бренда в России занимают телекоммуникационные компании: Interbrand оценивает МТС в 192,1 млрд рублей, «Билайн» — в 155,5 млрд, «Мегафон» — в 114,2 млрд. Впереди только «Газпром» — 1,261 трлн рублей. После телекома идут все топливные компании: ТНК и ЛУКОЙЛ недотягивают до оценки в 100 млрд, а «Роснефть» и вовсе еле перевалила за 30 млрд. «Большинство наших традиционных национальных брендов-лидеров сильно пострадали в связи с внешнеполитической обстановкой и санкциями последних лет. В первую очередь — добывающая отрасль. Зато самое время обратить на хороший потенциал для развития брендов туристических — от Калининграда до Камчатки и от Карелии до Крыма. Главный компонент универсального метода по развитию бренда — качество продукции. На высококонкурентном кризисном рынке только качественный продукт обеспечит спрос, и он же сделает бренд узнаваемым», — уверен господин Порочкин.

В настоящее время понятие бренда в России сильно девальвировано. Сейчас брендом называют любую сколько-нибудь известную торговую марку. «На самом деле, после того как мы утратили водку „Столичную“, остался всего один бесспорный глобальный российский бренд — автомат Калашникова. → 46

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
РОССТРОЙИНВЕСТ
ЗАО «РосСтройИнвест». Реклама

45 ➔ Это настоящий супербренд, хорошо известный во всех частях мира. Кроме того, в последнее время наши корабли „Прогресс“ и „Союз“ превращаются в действительно глобальный бренд», — считает Владимир Евстафьев, завкафедрой рекламы и связей с общественностью Института отраслевого менеджмента РАНХиГС, вице-президент Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), официальный представитель Международного фестиваля рекламы «Каннские львы» в России и странах СНГ.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА ЗНАЕТ МАССУ ПРИМЕРОВ, КОГДА РЕПУТАЦИЯ УСПЕШНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БРЕНДОВ РЕАЛЬНО УКРЕПЛЯЛА АВТОРИТЕТ СТРАНЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ЭТИХ САМЫХ БРЕНДОВ

РЕМОНТОПРИГОДНОСТЬ ОБГОНЯЕТ МАРКУ Блажей Бернард Райсс, генеральный директор TPV, с коллегами согласен: «Что есть национальные бренды России кроме госмонополий? „Газпром“, автомат Калашникова. Таких наберется несколько десятков. Они же и наиболее дорогие. Причем их стоимость с рыночной не будет иметь ничего общего. Можно вспомнить бренды в области высоких технологий, финансовых услуг, биофарма, рынка FMCG. Но такие ли они „национальные“ на самом деле? Знают ли о них где-то кроме городов-миллионников? Возвращаясь к оценке стоимости, мировой бренд TPV ничего не стоит в отрыве от своих производственных мощностей. То есть стоимость бренда может быть не связана со стоимостью компании. И наоборот. Кстати, по моему глубокому убеждению и личному опыту, в регионах России понятие „бренд“ идет после понятий „цена“ и „ремонтопригодность“».

«Стоимость некоторых российских брендов очень высока, но тут важно понимать, что оценка бренда, не учитывающая прочих активов, — исключительно субъективный лоббистский трюк. В природе не существует математических инструментов расчета стоимости брендов. Есть спрос и репутация — а дальше уже начинаются манипуляции и большая политика. Вот вам близкая аналогия. Сколько, например, могут стоить картины Леонардо да Винчи или Ван Гога? Конкретно „Мона Лиза“ — сколько стоит? И тут можно называть любую сумму, ведь все равно это не для продажи, а для рейтинга. Для создания системы координат. Так же и с брендами», — считает господин Андреев.

«Формулы выстраивания бренда, которая бы работала во всех случаях, не существует. Единственный безотказный способ — это забить все доступное информационное пространство упоминанием своего бренда, но это выливается в колоссальные затраты на рекламные носители и огромный медиаплан, с которым ни одно агентство не справится. Выстраивание бренда — это уникальная комбинация инструментов рекламы, product placement, endorsement, связей с общественностью и информационного воздействия, и найти золотую комбинацию в их использовании, мне кажется, довольно сложно», — считает господин Филимонов.

ДВА ПОДХОДА Александр Янсон, аналитик Conomy, отмечает, что универсальной модели построения успешного бренда нет, но существует два наиболее часто встречающихся подхода. Условно их можно подразделить на «японский» и классический «западный».

В случае с «японским» подходом базовой идеей на начальном этапе является не строительство и развитие бренда, а постоянный выпуск новых продуктов. Такой подход позволяет производить эксперименты без длительных и затратных исследований рынка, за счет чего привлекаются новые клиенты, а в случае выпуска провального продукта его можно быстро заменить новым. При таком подходе формирование сильного бренда является продолжением правильно выбранной стратегии развития компании. Использование этого подхода затруднительно для крупных компаний из-за сложностей перестройки производства. Конечно, компании периодически выпускают необычные варианты своей продукции, но, как правило, такие эксперименты происходят на локальных рынках и не выходят за их границы.

Отличительными чертами классического «западного» подхода можно назвать длительную подготовку, сложные многоуровневые исследования рынка и построение сильного бренда в качестве основы для развития компании.

В российских реалиях использование «японской» концепции в качестве базовой стратегии не выглядит привлекательным: на нашем рынке нет достаточного уровня конкуренции для поддержания высокой скорости выпуска новых продуктов. Поэтому основным путем при построении бренда в России все же будет «западный», то есть длительная подготовка к выпуску продукта, его продвижение, расширение клиентской базы и повышение лояльности покупателей.

«Выстраивание бренда — сложный и долгий процесс. Но это важный процесс. Особенно на строительном рынке, где цена покупки велика, более того, квартира покупается один-два раза в жизни. И одним из побудительных мотивов приобретения именно в этой компании является именно бренд девелопера. В итоге компания с невыстроенным брендом и плохой репутацией вынуждена продавать дешевле, чтобы привлечь покупателей. Причем разница может составлять от 5 до 20 тыс. рублей за квадратный метр», — говорит Павел Бережной, исполнительный директор ГК «С.Э.Р.».

ТРАНСЛИРУЕМЫЕ ЦЕННОСТИ Арсен Даллакян, независимый эксперт в области поведенческого маркетинга, массовых коммуникаций и брендинга, так же, как и коллега из Depot WPF, считает, что при построении бренда главное место отводится ценностям, им транслируемым. Это касается продуктов и услуг любой отрасли. Бренды, выходящие на международные рынки, так или иначе «цепляют» к своим корпоративным ценностям еще и страновые. «Но часто бренд-менеджеры допускают ошибки, эксплуатируя образы, отражающие растиражированные в данный момент времени ценности. Например, на 2016 год — это воинственность, агрессивность, эпатаж и нарушение правил. Мы называем это ошибкой, потому что информационная среда меняется крайне быстро и бренды теряют свою актуальность», — рассуждает господин Даллакян. Поэтому, считает эксперт, в основу эмоционального капитала долговечной торговой марке необходимо кодировать архетипические ценности. Для России это соборность, энвайроментальность и творчество. «Во-первых, соборность. Как ни желали бы этого авторы основ культурной политики РФ, Россия на протяжении всей своей истории является мультикультурной страной, совмещающей и Европу и Азию. Российские бренды просто не могу быть однозначными, дуализм в их природе. Очень удачно эту концепцию отыграли Yota Devices с кампанией „с другой стороны“».

Во-вторых, энвайроментальность: в какой бы зачаточной стадии ни была экологическая культура в РФ, природа и адаптация к ней остаются краеугольной ценностью нашей культуры. Огромная территория, суровый климат, богатство ресурсов — все это с древних времен и еще надолго останется в образе России. Важно заметить, что когда мы говорим о энвайроментальности, мы не предполагаем гигантоманию и пафосный экопатриотизм в стиле „Газпрома“, а подразумеваем умение сосуществовать с природным окружением с пользой для себя и для него (например, Faberlic, Kaufman, „Архыз“, „Азбука вкуса“)», — говорит господин Даллакян.

Николай Калмыков, директор Экспертно-аналитического центра РАНХиГС, так же, как и коллеги, полагает, что ценность бренда нередко привязана к его географии. Он полагает, что сильнейшими национальными брендами уже отчасти являются и могут стать в дальнейшем бренды региональных продуктов (РП). И собственно сам зонтичный бренд РП. РП, по словам эксперта, — это сырьевые, гастрономические, и в отдельных случаях продукты питания, подлинность и типичность которых исходит из их географического происхождения. Это гарантирует связь между продуктом и территорией, представляющей собой четко определенную соответствующими границами географическую зону РФ. «Понятие „территория“ является ключевым и включает как природный, так и человеческий факторы и означает, что конечный продукт с такими наименованием не может быть произведен за ее пределами. Региональные продукты — это инструмент, обеспечивающий позитивное восприятие территории через связанную с ней „родословную“ качественного товара, понятную историю его происхождения и технологию его производства. Это гордость региона, его „визитная карточка“, то, что пробуют и увозят с собой туристы, — говорит господин Калмыков. — Правильное наименование любого РП должно всегда состоять из двух слов — прилагательного от географического названия и товарной категории продукта в единственном числе. Правильные примеры — тульский пряник, вологодское масло, башкирский мед. Наличие продуктовой категории РП, зонтичного бренда „Региональный продукт“ позволяет и консолидировать товарную массу производимых продуктов питания, и организовать их единое продвижение, что позволяет значительно повысить эффективность».

«НАФТАЛИНОВЫЕ» БРЕНДЫ Господин Андреев считает, что сырками «Дружба», автомобилями «Лада» и даже автоматом Калашникова репутацию России существенно повысить не удастся. «Даже „Газпром“ с ЛУКОЙЛом и Сбербанк с „Роснефтью“ мало что могут сделать. И проблема тут в отсутствии единой коммуникации и в размытом позиционировании самой страны. Что думают о нас за рубежом? Какой российский бренд, кроме, пожалуй, „Аэрофлота“, может составить хоть какое-либо позитивное представление о нашей стране? Углеводороды и оружие — не лучшие атрибуты. Роскосмос, Большой театр и „Столичная“ водка, к сожалению, никак не связаны между собой. И хотя данный вопрос совсем не сложный, но лежит он в несколько других, далеких от маркетинга, сферах», — полагает господин Андреев.

Он считает, что бренд не существует, пока не найден адресат. «В случае с категорией FMCG (продукты массового спроса) — все понятно. Знаменитые ретробренды повсеместно у нас обретают новую жизнь, а некоторые, как уже упомянутые выше плавленые сыры „Дружба“, „Янтарь“, „Волна“ и другие под маркой „Карат“, так буквально растут как на дрожжах! Важно, сохранив знание и уважение к истинно российской марке, придать ей новый импульс, доказать высокое качество и обозначить вектор развития. Людям не нравятся „нафталиновые“ бренды. Сентиментальные воспоминания о своих первых „Жигулях“ и цветных телевизорах „Рубин“ еще не гарант победы в конкурентной борьбе. Нужно соответствовать той высокой планке, которую задает сегодняшний потребительский рынок. Импортные бренды „избаловали“ отечественного покупателя, и приходится соответствовать, а еще лучше — быть впереди. Вот и весь секрет», — резюмирует Алексей Андреев. ■

Модернизируя производство, ЛУКОЙЛ развивает нефтяную отрасль страны. В 2015 году ЛУКОЙЛ ввел в эксплуатацию производства по нефтепереработке более чем на 3 миллиарда долларов. Это позволило повысить эффективность переработки нефти и увеличить производство автомобильного топлива класса «Евро-5».

Наша страна — наша ответственность

ЛУКОЙЛ

«ИННОВАЦИИ — НОВЫЙ ТРЕНД БИЗНЕС-СЕЗОНА»

ТЕРМИН «ИННОВАЦИИ» УЖЕ ДАВНО ВОШЕЛ В НАШУ ЖИЗНЬ, НО ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЭТО НЕЧТО ПУГАЮЩЕЕ. ЕЛЕНА АБРАМОВА, ДИРЕКТОР ПО РАБОТЕ С БИЗНЕС-РЫНКОМ ФИЛИАЛА МТС «СЕВЕРО-ЗАПАД», УВЕРЕНА, ЧТО В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА ДАЖЕ САМЫЕ ЯРЫЕ СКЕПТИКИ МЕНЯЮТ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ К ИННОВАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ. КАК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ ДЕЛАЮТ БИЗНЕС ЭФФЕКТИВНЫМ, ПОЧЕМУ В КРИЗИС СТАЛО БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ, ПОДКЛЮЧАЮЩИХ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ, И ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У «ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ», ОНА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МАРИИ СЕЛЕЗНЕВОЙ.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Елена, компании уже два года находятся в состоянии неопределенности, кто-то еще в конце 2014-го начал сокращать расходы, кто-то — наоборот начинает экономить только сейчас. Какую тактику выбрала ваша компания?

ЕЛЕНА АБРАМОВА: Вы знаете, те, кто погнался за мимолетной выгодой, на волне паники урезая расходы, — проиграл. Сейчас компании, которые видели примеры своих партнеров или конкурентов, понимают, что можно не быть столь категоричными в решениях, что есть технологии, которые могут сократить операционные расходы без ущерба для бизнеса. Важно отметить, что спрос на дополнительные сервисы не падает: по итогам первого квартала этого года подключение бизнес-сервисов от МТС на Северо-Западе выросло на четверть. Например, количество пользователей услуги «Автосекретарь» (единый многоканальный номер. — **BG**) возросло в 11 раз, а услуги, позволяющие увеличить контроль над сотрудниками и проверить качество их работы, такие как «Контроль качества», стали популярнее в 3,5 раза. Однако клиентам уже недостаточно простого мобильного и фиксированного доступа в интернет, сервисов для организации корпоративных SMS-рассылок или единой корпоративной линии — это уже неотъемлемые слагаемые рабочего процесса. Им требуются более сложные комплексные решения на стыке IT и телекоммуникаций. Мы первые на рынке почувствовали растущую потребность клиентов и вышли на рынок системной интеграции, купив одного из лидеров этого рынка — «Энвижн Групп». Предоставление b2b-клиентам комплексных услуг, куда кроме телеком-сервисов входят создание сетей, IT-услуги, IT-консалтинг и системная интеграция, открывает возможности роста не только для оператора. Бизнес получает готовое решение, учитывающее все его особенности и способное оперативно масштабироваться и развиваться вместе с ним.

BG: У предприятий малого и среднего бизнеса и крупных компаний одни потребности — повысить эффективность бизнеса без лишних трат?

E. A.: В общем да, поэтому в числе самых подключаемых сервисов и среди сегмента малого и среднего бизнеса, и среди крупных компаний — сервисы по оптимизации бизнес-процессов и сервисы, которые помогают продавать. Механические «секретари», способные принимать десятки звонков одновременно, единые многоканальные номера 8–800, мониторинг автотранспорта и сотрудников, позволяющий отслеживать передвижения корпоративного автопарка и персонала, сервисы для организации удаленных рабочих мест, что позволяет экономить на аренде помещений, — все это лишь малая часть услуг, которые способны сделать бизнес эффективнее. У крупного бизнеса наиболее востребованы «облачные» решения, ЦОД и виртуальные сервера, а также технологии, обеспечивающие безопасную передачу данных между удаленными филиалами и подразделениями. В среднем около трети затрат компаний приходится на организацию «единого пространства» корпоративной сети, удаленного доступа к ресурсам компании и защищенного канала для обмена информацией.

BG: Меньше месяца назад МТС и Nokia объявили о планах в области развития технологий связи пятого поколения (5G) в России. Получается, что сеть 4G для вас — уже «прошлый век»?

E. A.: Разумеется, нет. Количество 4G-смартфонов в нашей сети пока не превышает 20%, а смартфонов с поддержкой 5G пока вообще не существует. Так что хоронить 4G еще рано, потенциал этих сетей не используется даже наполовину. Мы активно развиваем сети «четвертого поколения», в прошлом году вложили в развитие инфраструктуры на Северо-Западе более 5,5 млрд рублей, продолжаем развивать сети и сейчас с учетом нового жилого и коммерческого строительства. Технология 5G — это следующий этап. Совместно с компанией Nokia мы планируем протестировать 5G во время чемпионата мира по футболу в 2018 году. Но стоит отметить, что в данном контексте речь идет именно о тестировании технологии, а не о переходе на новый стандарт. Скорость передачи данных в сети 5G достигает 1 Тб/с. Сложно представить те сервисы, которые могут потребовать таких скоростей. Хотя в перспективе 4G и 5G позволят полностью заменить фиксированную связь на мобильную, станут базой для технологий «интернета вещей», так называемой IoT (Internet of Things).

BG: Кстати, об «интернете вещей». В последние несколько лет этот термин стал все больше на слуху, более или менее понятно, что это вообще такое. Какие возможности для развития бизнесу открывает технология IoT?

E. A.: С появлением больших скоростей и увеличением покрытия сети «четвертого поколения» у предпринимателей появляются новые варианты не только по пресловутому сокращению расходов, но и по автоматизированному ведению бизнеса, в том числе за счет внедрения «интернета вещей». Если проведение видеоконференций позволяет сократить затраты на командировки, то m2m-сервисы дают возможность передавать данные между автоматическими системами без участия человека. Так, устройства с SIM-чипами используют страховые компании для определения качества езды водителей. Транспортным компаниям они позволяют следить за расходом топлива. Совместно с энергетическими компаниями мы реализуем проекты по внедрению «умных» счетчиков. Любое предприятие может с их помощью собрать данные о пиках расхода электроэнергии и договориться с сетевой компанией о льготных тарифах на эти часы. «Интернет вещей» с каждым днем проникает в бизнес-процессы все глубже, делая возможным то, что раньше нам казалось фантастикой.

BG: Какие инновации на рынке нас ждут в ближайшем будущем?

E. A.: Если проследить историю развития технологий, их будущее, мне кажется, спрогнозировать несложно. Сначала мы передавали голос, затем — доступ в интернет. Со временем контент стал тяжелее, а требования к скорости его передачи возросли в десятки, а то и в сотни раз. Те скорости, которые доступны в сети LTE, обеспечивают переход от стандартных телеком-услуг к миру «интернета вещей». И это позволяет бизнесу не только обмениваться информацией между автоматизированными платформами (m2m, machine-to-machine), но и управлять девайсами (MDM, Mobile Device Management) и подключать к интернету все — от домашней утвари до целых «умных» городов. Уже сейчас передача данных на скорости LTE дает новый толчок развитию телеком-сервисов для здравоохранения и безопасности. Если, скажем, сегодня по городам ездят машины скорой помощи, оснащенные кардиографами с SIM-чипами, а график включения городского освещения регулируется с помощью SMS, то недалек тот день, когда мы сможем с легкостью в доли секунды обрабатывать гигантские объемы данных, проводить диагностические мероприятия удаленно и присутствовать на конференциях, не выходя из офиса, а всего лишь передавая свое изображение в виде голограммы. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
МТС
РЕКЛАМА

45 ➔ **АЛЕКС ЖАН ДЕ ВАЛУХОФФ, генеральный директор «Аггреко Евразия»:**
— В этой фразе много скрытого смысла. Парадокс: такая большая страна и такие плохие дороги! Однако это исторически компенсируется другими достижениями. Из «бед» выходят «удачи» — Россия находит другие мосты и другие связи. Я родом из Западной Европы и редко вижу здесь, в России, синдром мещанства, который развивается в физически связанных друг с другом обществах. Люди из-за дистанций имеют другие связи: слабо развиты региональные акценты — все говорят на русском, народ, чтобы остаться целостным, не уходит в «местечковость».

Бюрократы и взяточники способствуют тому, что страна развивается элитарно. Есть трудности, есть и пути их преодоления: люди развиваются, получают образование. Во времена «железного занавеса» в самой читающей в мире стране люди знали по два-три иностранных языка, ни разу не побывав за границей.

По опыту бизнеса скажу: многие международные компании считают, что одни из самых результативных подразделений — российские. Для меня главные «удачи» России — ее масштаб и умы.

СЕРГЕЙ НОТОВ, председатель совета директоров консалтинговой группы IPT:
— Полагаю, наше главное достоинство — это наша природа. Я подразумеваю под словом «природа» как очевидное богатство недр, так и природу русского характера. Принимая во внимание многонациональность государства, мы говорим не столько о характере собственно русских как о национальности по крови, а о преобладающей культуре страны. Так вот этот характер, наверное, в том числе то, с чем нам повезло. Мы умеем быть героями и при этом остаемся сентиментальными, склонными к поступкам «по любви» людьми. Второй подарок — минеральные ресурсы, особенно топливно-энергетические и сырьевые. И то и другое требует бережного к себе отношения, сохранения традиций и разумного использования природных богатств. Если мы научимся хранить и разумно тратить, мы многое сможем изменить и многого достигнуть. Для нас вообще невозможного мало.

АНДРЕЙ СТЕПАНЕНКО, генеральный директор Российского аукционного дома:
— Первая удача — пытливый российский ум, или творческое «изобретательское» начало, когда-то гениально угаданное Лесковым и оформленное словосочетанием «подковать блоху». Оно работает во всех направлениях, но я скажу о том, что мне близко по роду профессиональной деятельности: об управлении и продаже недвижимости. Неслучайно у нас так плохо приживаются разные сервисные услуги. Никому в Европе не придет в голову самому заниматься продажей или сдачей в аренду своего жилья. А у нас, например, в Сочи каждый таксист и каждая домохозяйка — сами по себе агентство недвижимости. То же самое с юридическими вопросами, с оценкой имущества… Советы никому не нужны, ничто не принимается на веру, любое знание подвергается сомнению. В этой своего рода незакрепощенности ума — бесконечный творческий потенциал нашего сознания, неиссякаемый источник живой, активной мысли.

Вторая удача — невероятное терпение, которое составляет основу нашего российского благополучия, стабильности и территориальной целостности. Терпение преодолевать расстояния и бездорожье, терпение к неустроенности и лишениям. Это все есть в российской истории и описано в отечественной литературе. Вероятно, это обусловлено всем развитием нашей государственности.

ЕГОР НОСКОВ, управляющий партнер «Дювернуа Лигал», председатель совета директоров Кировского завода:
— С моей точки зрения, главными удачами России являются талант и сила духа людей, которые в ней живут. Талант, наверное, можно объяснить многообразием народов и смешением кровей. Но то, что в нашей стране всегда было огромное количество генетически талантливых людей — бесспорный факт. Казалось бы, им неоткуда взяться — на протяжении последних ста лет в России целенаправленно уничтожались элиты. Но я повсеместно встречаю россиян, талантливых во всех сферах: в бизнесе, науке или искусстве. И среди них много молодых людей, продуктов нынешней системы образования, которую у нас принято — и часто справедливо — ругать. Другой удачей я могу назвать силу духа ее жителей. Наверное, ни в одной другой стране в экстремальных обстоятельствах люди не могут регулярно объединяться и побеждать. И наша история, которая состоит из войн, переворотов и революций, тому подтверждение. И то, что Россия еще является единым и огромным государством, — тоже.

ЮЛИЯ КРЫЛОВА, партнер, представитель компании One & Only Realty в России:
— Две удачи — это умные женщины и красивые женщины, конечно же. А если серьезнее, то и умные мужчины. Несмотря на то, что в последние сто лет наша страна столкнулась с серьезной «утечкой мозгов», а наука практически лишена комплексной государственной поддержки, в России остается колоссальный потенциал, и науку можно сделать мощнейшим ресурсом, способным конкурировать с энергетикой. ➔ 58

КОМПЛЕКСНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

РОССИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ПО ТЕРРИТОРИИ САМОЙ БОЛЬШОЙ СТРАНОЙ В МИРЕ. ОГРОМНЫЕ РАССТОЯНИЯ ВЛЕКУТ ЗА СОБОЙ И ОПРЕДЕЛЕННЫЕ СЛОЖНОСТИ В РАЗВИТИИ — РАЗНЫЕ РЕГИОНЫ СТРАНЫ РАЗВИВАЮТСЯ НЕРАВНОМЕРНО. ПОЛИТИКИ И ЭКОНОМИСТЫ УЖЕ НЕ ОДИН ГОД СПОРЯТ О ТОМ, ПО КАКОМУ ПУТИ ДОЛЖНО ИДТИ РАЗВИТИЕ КРАЕВ, ОБЛАСТЕЙ И РЕСПУБЛИК — СТОИТ ЛИ ИЗБРАТЬ РЕГИОНАЛЬНУЮ СПЕЦИАЛИЗАЦИЮ ИЛИ НУЖНО РАЗВИВАТЬ СРАЗУ ВСЕ СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ. И В ТОМ, И ДРУГОМ ПУТИ ЕСТЬ СВОИ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ. КИРИЛЛ ОРЛОВ

Дмитрий Порочкин, президент Московского клуба молодых предпринимателей, говорит: «Изобрести универсальный рецепт, применимый ко всем регионам, едва ли возможно в силу объективных факторов. Это и неравномерное распределение плотности населения (от 0,07 человека на квадратный километр на Чукотке до 4910 человек в Москве), и разные климатические зоны — от субтропиков до арктических пустынь, и различная концентрация полезных ископаемых. Сомнительно пытаться развивать туризм, например, в труднодоступных северных регионах России или делать ставку на тяжелую промышленность в Краснодарском крае, благоприятном для сельского хозяйства и туризма. Для успешного развития регионов необходимо делать упор на узкоспециализированные кластеры, привлекая туда прорывные компании, а не тиражировать „середнячков“. Московская область с Зеленоградом и Дубной может специализироваться на электронике и высоких технологиях, предприятия Уральского федерального округа — на тяжелой промышленности, Новосибирская область — на металлообработке, в Амурской области и Хабаровском крае целесообразно развивать авиакосмическую отрасль», — рассуждает эксперт.

Генеральный директор УК Rocket Group Борис Латкин с коллегой согласен, он считает, что регионы России должны развиваться исходя из своего потенциала, которым они располагают. «У каждого свои конкурентные преимущества. У кого-то ресурсы, у кого-то курортно-санаторной потенциал, у кого-то транзитный. На этом должна строиться специализация», — говорит эксперт. При этом он считает, что создавать полностью автономные территории нецелесообразно и неэффективно. «Но благодаря специализации должно быть обеспечено полноценное развитие. Пример Сингапура очень показательный. Это государство, не имея природных ресурсов, последовательно реализовывало потенциал транспортного, финансового, а затем технологического центра, успешно интернировавшись в мировую экономику. Так и нашим регионам нужно интегрироваться в экономику России, а не создавать независимые друг от друга территории», — считает господин Латкин.

СОМНИТЕЛЬНОЕ БЛАГО Впрочем, не все эксперты полагают, что узкая специализация для региона — это благо. Специалист методического отдела Национального рейтингового агентства Александр Пахалов говорит, что региональная статистика за 2014–2015 годы наглядно показывает, что узкая отраслевая специализация существенно снижает устойчивость регионов к кризису. «Низкие мировые цены на энергоносители привели к заморозке инвестиционных проектов нефтегазовых компаний, что нашло отражение в показателях развития „сырьевых“ регионов, находящихся в высокой зависимости от состояния добывающей отрасли (в частности, в 2015 году объем инвестиций заметно сократился в Тюменской и Томской областях). Из-за узкой специализации проблемы начались ив Калужской области: в этом регионе произошло существенное падение инвестиционной активности на фоне спада в системообразующей для региона автомобильной отрасли», — говорит он.

Однако эксперт признает, что развивать в регионе сразу все отрасли невозможно в силу объективно существующих природных, исторических, инфраструктурных и институциональных ограничений. «Едва ли можно назвать хотя бы один регион, одинаково подходящий для развития нефтегазовой, пищевой и тяжелой промышленности», — полагает господин Пахалов. Оптимальное решение заключается в выборе ограниченного набора стратегических направлений развития региона. Это могут быть не только взаимосвязанные производства, объединенные в кластеры, но и совершенно независимые отрасли. «В этом случае результат может оказаться оптимальным: при „торможении“ одного ведущего сектора ситуация в региональной экономике может быть сбалансирована ростом в другом секторе. ➔ 50

ВЫБОР РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
МТС
РЕКЛАМА

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

РАЗВИВАТЬ В ОДНОМ РЕГИОНЕ СРАЗУ ВСЕ ОТРАСЛИ НЕВОЗМОЖНО В СИЛУ ОБЪЕКТИВНО СУЩЕСТВУЮЩИХ ПРИРОДНЫХ, ИСТОРИЧЕСКИХ, ИНФРАСТРУКТУРНЫХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

49 → Все в той же Калужской области в дополнение к автомобильной промышленности активно развиваются фармацевтические производства, которые в текущих экономических реалиях чувствуют себя значительно увереннее и могут стать новой точкой роста для экономики региона», — делится мнением господин Пахалов.

Даниил Егоров, руководитель управления торговых стратегий Dukascopy Bank SA, замечает: «Регионы все равно развивают и будут развивать либо те направления, которые являются для них традиционными (к примеру, Липецкая область — сборочное производство и аграрный сектор, Нижегородская — логистику), либо интересные иностранным инвесторам. Важным моментом в развитии регионов является муниципальный долговой рынок. Иностранных инвесторов на этом рынке не было отродясь, а активность российских игроков пока оставляет желать лучшего. Между тем без внятной альтернативы банковскому кредитованию развитие потенциала регионов видится туманным и переполненным невнятными ожиданиями».

МНОЖЕСТВО ФАКТОРОВ Владимир Килинкаров, партнер юридической фирмы Maxima Legal, считает, что вопрос о пути развития региона — стратегический, и он должен решаться субъектом федерации самостоятельно с учетом множества факторов. Должны приниматься во внимание сильные стороны региона, его конкурентные преимущества, избыточные ресурсы, проблемы и инфраструктурные разрывы. Не у каждого субъекта есть возможность сделать ставку на какую-либо одну отрасль экономики, потенциально, с учетом нестабильности экономики и спроса, это может оказаться очень дорогим решением. «В конечном счете, наше законодательство предполагает отражение направлений развития региона в документах стратегического планирования, включая программы социально-экономического развития», — говорит господин Килинкаров.

Елена Ульянова, председатель комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга, напоминает, что путь развития каждого региона, как и его специализация, определяется исходя из его географического положения, исторически сложившихся экономических функций, конкурентных преимуществ. Так, экономика Петербурга всегда отличалась многоотраслевым характером. Основную роль в экономике города играет промышленность, представленная практически всеми видами обрабатывающих производств — 24% от ВРП. Чуть меньший вклад (21,4%) дает оптовая и розничная торговля; 19,3% — операции с недвижимым имуществом; 11,8% — транспорт и связь.

«Любой сити-менеджер выберет диверсифицированную экономику как основу финансовой устойчивости города в долгосрочной перспективе. Но это не всегда вопрос выбора. Сегодня в России существуют как регионы с узкой специализацией, моногорода, так и города-миллионники, развивающиеся комплексно. Шансы на развитие есть у каждого города. Нужно только выбрать правильную стратегию, учитывающую планы развития агломерации, в которую формально или неформально входит город. Формы развития тоже могут быть различными — нет универсальной модели, главное, чтобы цели были достижимы и обеспечивались ресурсами», — говорит госпожа Ульянова.

Дмитрий Теплов, директор Краснокамского ремонтно-механического завода (Пермский край), обращает внимание на то, что в России есть регионы с доминирующей отраслью. Для одних это может быть сельское хозяйство, для других — металлургия и машиностроение. «В Пермском крае одновременно активно развиваются химическая промышленность, добыча полезных ископаемых, машиностроение, деревообработка, легкая промышленность, IT-сфера и другие. При этом рабочая сила достаточно равномерно распределена по отраслям и сегментам экономики. Подобная разноплановость экономики выделяет наш регион среди других и способствует формированию значительного числа производственных кластеров. Сегодня на территории Прикамья можно выделить двенадцать основных и пять активно развивающихся, высокотехнологичных кластеров. Два из них получили господдержку — это инновационный кластер „Технополис «Новый Звездный»“, специализирующийся на ракетном двигателестроении, и кластер волоконно-оптических технологий „Фотоника“. Поэтому, говоря о Пермском крае, не стоит однозначно делать выбор между комплексным развитием и специализацией. Пример региона показывает, что каждый кластер в отдельности демонстрирует узкую специализацию в определенной сфере. В то же время, рассматривая их в целом, мы говорим о комплексном развитии региона», — отмечает промышленник.

ИНФРАСТРУКТУРА КАК СТИМУЛ Важным направлением стратегического планирования в регионе является планирование стратегических разрывов. Известно, что инвестиции в инфраструктуру дают сильный мультипликативный экономический эффект и способствуют общему экономическому росту. Отсутствие таких инвестиций в той же мере может привести экономику к стагнации и падению. В современных российских реалиях бюджетного дефицита решением проблемы развития публичной инфраструктуры должно стать привлечение частных инвестиций по модели публично-частного партнерства.

«В данный момент у нас есть пусть несовершенная, но довольно развитая законодательная база для использования концессий и ГЧП (МЧП) на всех уровнях — федеральном, межрегиональном, региональном, местном. Необходимо использовать любую возможность для структурирования и реализации таких проектов, если они способны быть экономически эффективными в конкретных обстоятельствах. ГЧП и концессии являются в данный момент одними из наиболее действенных механизмов комплексного развития региона», — говорит господин Килинкаров.

Александр Ивлев, управляющий партнер EY по России, отмечает, что, как показал проведенный компанией анализ инвестиционных проектов, выполненных за последние десять лет, наибольшее их число было реализовано в сфере добычи полезных ископаемых, второе место занимают отрасли сельского хозяйства. Больше всего инвестиций в отрасль добычи нефти, газа и полезных ископаемых привлекли регионы, где располагаются основные месторождения (Сибирский, Дальневосточный и Южный ФО). К местам добычи необходимых природных материалов также тяготеет производство строительных материалов (большая часть инвестпроектов — в Центральном и Уральском ФО). Географическими особенностями специализация обусловлена и в Мурманской области, Камчатском крае, которые лидируют в привлечении инвестиций в проекты сектора рыболовства. В Республике Хакасия, Томской области и Краснодарском крае инвесторов привлекает отрасль обработки древесины и производства изделий из дерева.

«Что касается инфраструктуры, то она в наибольшей степени развита в европейской части России. Почти 40% от общего числа индустриальных парков находятся в регионах Центрального федерального округа, около четверти — в регионах Северо-Западного и Приволжского ФО. В то же время благодаря институциональной поддержке, механизмам ГЧП, созданию ТОСЭР и ОЭЗ власти стимулируют создание и в других регионах инновационной инфраструктуры, которая поможет развитию несырьевого производства, ориентированного, в том числе, на экспорт. В частности, заметную роль в экосистемах регионов могут играть такие объекты инновационной инфраструктуры, как технопарки и бизнес-инкубаторы», — перечисляет господин Ивлев.

НА «ОБСЛУЖИВАНИИ» Александр Арский, доцент Финансового университета при правительстве Российской Федерации, отмечает, что региональная специфика промышленного производства в Российской Федерации учитывает в настоящее время не только сырьевую основу для своих производств (нефть, газ, лес, руда, морская фауна), но и новые направления развития, «обслуживаемые» различными федеральными целевыми программами (ФЦП). К примеру, это программа «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года». Основные задачи таких ФЦП — стимулирование деловой активности в регионах, создание благоприятных условий для ведения бизнеса (нулевые налоговые ставки, энергетическая и транспортная инфраструктура).

«В этих условиях бизнес-сообщество может реализовать свои бизнес-проекты, опираясь не только на результаты ФЦП но и на новые возможности, которые дает реализуемая политика импортозамещения. Таким образом, совокупность данных факторов позволяет регионам строить индустриальную систему бизнеса, в основе которой — полный цикл переработки сырья и, следовательно, высокая добавочная стоимость, являющаяся объектом налогообложения. То есть после налоговых каникул государство получит стабильные источники налоговых выплат», — рассуждает доцент.

Блажей Бернард Райсс, генеральный директор TPV, резюмирует: «По поводу развития регионов России я выскажу достаточно крамольную мысль. России в целом надо выходить из ВТО, переводить свое взаимодействие с мировой экономикой с принципа free trade на принцип smart trade. То есть развиваться не на тех условиях, которые ей диктуют, а на условиях собственной выгоды. Исходя из этого принципа нужно так же развивать и регионы: рассматривать и настраивать каждый в индивидуальном подходе. Меньше политики и больше бизнес-подхода в экономике!» ■

ROYALPARK-SPB.RU

ROYAL PARK

С ВИДОМ НА ИСТОРИЮ

С ВИДОМ НА ИСТОРИЮ

НОВЫЙ ЭЛИТНЫЙ КОМПЛЕКС НА ПЕТРОВСКОМ ОСТРОВЕ

Петр I, а позже и Екатерина II для одной из своих резиденций выбрали Петровский остров, считая его идеальным для отдыха и пополнения сил. Это место всегда было особым, потому что дарило необходимое вдохновение и уединение, но при этом находилось недалеко от центра жизни. Здесь в тишине собственного парка прогуливались императоры, размышляя о новых проектах и великих делах. Теперь Вы можете выбрать это место для себя.

- На берегу Малой Невы
- В окружении Петровского парка
- Верхние этажи с террасами
- Закрытая охраняемая территория
- Яхт-клуб в акватории
- Прекрасный вид на Северную столицу
- Подземный паркинг с удобным проездом
- Призер премии «Архитектон-2015»

298
апартаментов в комплексе

90%
видовых апартаментов

II КВ. 2018
плановый срок сдачи

КОРТРОС®
Девелопер проекта

Knight Frank
Эксклюзивный брокер

+7(812) 612-07-07

ЗАСТРОЙЩИК: ООО «ПЕТРОВСКИЙ АЛЬЯНС». С ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИЕЙ И РАЗРЕШЕНИЕМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ ПРОЕКТА ROYALPARK-SPB.RU. КОМПЛЕКС ГОСТИНИЧНЫХ АПАРТАМЕНТОВ С ЯХТ-КЛУБОМ.

РЕКЛАМА

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ПАО «БАНК БФА»
БФА БАНК
РЕКЛАМА

БЕЗ ПОСРЕДНИКОВ

ТАКСОМОТОРНАЯ КОМПАНИЯ, У КОТОРОЙ НЕТ НИ ОДНОГО АВТОМОБИЛЯ, — UBER. РОЗНИЧНЫЙ ТОРГОВЕЦ, У КОТОРОГО ПОЛНОСТЬЮ ОТСУТСТВУЮТ СКЛАДСКИЕ ЗАПАСЫ, — ALIBABA. ОТЕЛЬЕР, НЕ ВЛАДЕЮЩИЙ НИ ОДНИМ МЕТРОМ НЕДВИЖИМОСТИ, — AIRBNB. ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ КЛАССИЧЕСКОГО РЫНКА ТРУДА И ОТНОШЕНИЙ «СЕРВИС-КЛИЕНТ» — ТРЕНД ЭКОНОМИКИ, КОТОРЫЙ ПОЛУЧИЛ НАЗВАНИЕ «УБЕРИЗАЦИЯ». КАК ОНА ВЛИЯЕТ НА РЫНКИ, ИЗУЧАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ BG ВЛАДА ГАСНИКОВА.

Фактически смысл «уберизации» состоит в том, чтобы убрать неэффективных посредников между потребителем и производителем товара и услуги. Например, в случае со службой такси, подобной Uber или «Яндекс.Такси», и водитель получает больше, и пассажир платит меньше, благодаря отсутствию телефонного оператора, которому нужно платить зарплату.

В ноябре прошлого года корпорация IBM представила результаты опроса более 5,2 тыс. топ-менеджеров из 70 стран мира. Согласно этому исследованию, тренд «уберизации», или дестабилизации отрасли из-за появления неочевидного конкурента, был признан самым распространенным опасением руководителей бизнеса. Всего за два года процент топ-менеджеров, которые не исключают возможности конкуренции с компаниями из других отраслей, вырос более чем на четверть, увеличившись с 43% в 2013 году до 54% в 2015-м.

«Такого рода неочевидные конкуренты могут быть как из разряда цифровых компаний-гигантов с собственной инфраструктурой, так и компаний-„мелких грызунов“, которые опасны в случае своего массового проявления», — поясняет генеральный директор IBM в России и СНГ Андрей Филатов.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ РАДУЮТ ПОТРЕБИТЕЛЯ, СПОСОБСТВУЮТ НАКАЛУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ: РАБОТНИКИ ТРАДИЦИОННЫХ СЕРВИСОВ ОСТАЮТСЯ БЕЗ ЗАКАЗОВ И, СООТВЕТСТВЕННО, БЕЗ ЗАРАБОТКА

ВРЕМЯ РАВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ В уберизированной экономике добавленную стоимость создают не люди, а софт и алгоритмы, при помощи мобильных приложений соединяя потребителей с оптимальными производителями товаров или услуг. «Конечно, в таком масштабном переломе экономических отношений есть и плюсы, и минусы. Сервисы уравнивают в возможностях и крупные компании, и мелких фрилансеров. С точки зрения интересов потребителей и развития экономики в целом — это позитивное влияние. С точки зрения компаний, привыкших работать в другой конкурентной среде, это зачастую означает смерть или необходимость срочно и кардинально перестраивать свои бизнес-процессы. Для одних предпринимателей — это появление бесплатных и готовых каналов продаж, для других — потеря тех инвестиций, которые они уже сделали в части построения бренда и привлечения клиентов», — рассуждает управляющий партнер IT-компании Navicon Владимир Шаров.

С точки зрения устойчивого экономического развития «уберизация» наносит удар по тем, кто занимается долгосрочными инвестициями в инфраструктуру с высокой степенью переработки. «Большинство заводов в автомобильной отрасли строится из расчета окупаемости инвестиций через 5–10–20 лет. А тут вдруг выясняется, что на продукцию нет спроса, поскольку клиенты нашли более „короткий“ канал удовлетворения своих потребностей. Только представьте себе, какая будет мотивация у инвестора, конструкторского бюро, руководителей проекта, когда они осознают, что инвестиции себя не окупят. По сути, „уберизация“ приведет к перераспределению капиталов от старых финансовых групп к новым», — говорит Константин Черноусов, генеральный директор VESOLV Consulting.

Директор по развитию бизнеса и маркетингу Konica Minolta Business Solutions Russia Жамиля Каменева обращает внимание на трудность прогнозирования и контроля новых экономических моделей. «Поскольку сервис предлагают компании, которые физически им не владеют, есть риски недоучета, недоконтроля и недополучения налогов. Должно пройти время, пока фискальные системы государства научатся собирать налоги со всех моделей „уберизации“», — говорит госпожа Каменева.

Из-за отсутствия регулирования нельзя быть уверенным в качестве предоставляемых услуг подобных сервисов, считает управляющий директор Property Management NAI Becar в Санкт-Петербурге Наталья Скаландис. В компании Uber часть водителей не имеет лицензии, приводит она пример.

Технологии, которые радуют потребителя, способствуют накалу социально-экономических проблем: работники традиционных сервисов остаются без заказов и, соответственно, заработка. «В то же время поставщиков услуг в уберизированных службах привлекают на частичной занятости — поэтому защите их прав уделяется значительно меньше внимания», — добавляет Варвара Русскова, которая консультировала французского разработчика приложения для поиска попутчиков на короткие дистанции Hupp.

БЕЗГРАНИЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Наибольший профит от уберизированных процессов сейчас получают США и Китай, считает Иван Труфанов, генеральный директор разработчика приложений Werbary. «США являются страной, где больше всего развивается startup-движение. Молодая компания может предоставлять свои услуги по всему миру, а платить налоги лишь в той стране, где она зарегистрирована», — говорит господин Труфанов.

«Самую большую выгоду получают страны с наиболее развитой инфраструктурой: у них повышается оборачиваемость капиталов и коэффициенты предела в экономике увеличиваются. А в странах с наименьшим уровнем добавленной стоимости в экономике „уберизация“ только закрепляет их отставание и ухудшает уровень жизни населения», — полагает Павел Фролов, продюсер проекта детской образовательной робототехники Scratch Duino.

В условиях глобальной мировой экономики переход к новым экономическим схемам так или иначе затронет все страны, уверен Владимир Шаров. Мало того, «уберизация» одних отраслей неизбежно скажется и на сопутствующих: например, «уберизация» ритейла и электронной торговли перекидывается и на сферу доставки. «Очень скоро мы увидим интересный процесс — конкуренцию сервисов уже друг с другом, внутри уберизированной экономики. Уже сейчас очевиден тренд: узконаправленные сервисы расширяют сферу своей деятельности. Так, скажем, сервисы по вызову такси превращаются в сервисы по заказу и доставке чего угодно. А в дальнейшем Uber может превратиться вообще в личного помощника, ведь даже для ремонта мобильного телефона нам нужно его доставить в службу по ремонту и забрать оттуда. В конце концов, мы можем даже не знать название сервисной компании, телефон нам „починит“ все тот же Uber. Пока „уберизируются“ отрасли, которые дальше всего находятся от контроля государства и легко автоматизируются, — ритейл, транспорт, бронирование отелей, доставка. Но постепенно процесс может переместиться в область, например, финансовых услуг. Уже сейчас в России обсуждается возможность получения кредитов онлайн. Отсюда уже недалеко и до uber-банка — финансового сервиса, который будет исполнять роль автоматизированного кредитного брокера», — размышляет господин Шаров. Перспективными он называет и сервисы по поиску врачей, медицинских учреждений и получению удаленных консультаций.

В качестве не очень широко известного примера уберизированных служб Павел Фролов приводит американский сервис в облачной энергетике Solar City, который позволяет компании Tesla Motors продавать электроавтомобили с пожизненным абонементом на заправку электричеством в подарок.

ГОСУДАРСТВО И ПРОГРЕСС Представители бизнеса единогласны в том, что сдерживать «уберизацию» как технический прогресс государственным системам невыгодно, более того — нереально. «Перекосов в экономике не избежать в любом случае, так как мир в цифровую эпоху изменился безвозвратно: страны должны приспосабливаться к новой реальности, пытаться запрещать новые модели бизнеса или экономических отношений бесперспективно. Самое интересное в этом отношении — это кибервалюты, наднациональные деньги, биткоины и блокчейн — явления, которые в принципе исключают монополию государства на эмиссию денег. Ни одно государство допустить этого не может, поэтому здесь возможны самые серьезные противостояния бюрократии и „нового мира“», — полагает Жамиля Каменева.

По наблюдениям Константина Черноусова, сдержать «уберизацию» пытаются не только службы безопасности, но и весомые финансовые группы, руководители крупных предприятий, чиновники — поскольку она в их привычном понимании приводит к постепенному разрушению предприятия, безопасности, государства.

Бизнес полагает, что задача государства заключается в том, чтобы следить за финансовыми потоками уберизированных моделей, за соблюдением прав трудящихся и при этом не мешать технологическому развитию. В России, как и во всем мире, законодательство не поспевает за технологическим развитием, поэтому в вопросах уберизированной экономики остается немало вопросов и темных мест.

«Но каким инновационным ни был бы подход Uber или PayPal, если присмотреться, они крепко опираются на идеалы, заложенные еще Марксом. Бизнес, по большому счету, остается прежним: потребитель платит, поставщик оказывает услугу, деньги остаются в стране, а налоги платятся в тех же объемах», — считает Николай Пацков, генеральный директор онлайн-конструктора документов FreshDoc.ru. ■

ПОРА ПРОКАЧАТЬ МОЗГИ

«Интеллект нации — капитал страны»

Павел Савченко

«В России жить хорошо. А хорошо жить в России — еще лучше!»

Валерий Платонов

В Санкт-Петербурге 23–24 июня пройдет первая всероссийская живая конференция «Интеллектуальная услуга 2016» с ключевой темой года «Интеллектуальный капитал — основа креативной экономики». Инициаторами проведения конференции и авторами ключевой идеи стали представители бизнес-сообщества Павел Савченко и Валерий Платонов.

— На кого рассчитана живая конференция?

П. С.: Мы приглашаем к участию в конференции представителей рынка интеллектуальной услуги: предпринимателей, создающих бизнесы в этой области, руководителей интеллектуальных бизнесов, талантливых представителей рынка интеллектуального труда, ведущих экспертов в области интеллектуальных услуг, представителей научного сообщества, а также потребителей этих бизнес-услуг.

— В чем уникальность конференции?

В. П.: Беспрецедентность данного мероприятия заключается в синергии участников интеллектуального бизнес-сегмента, которая позволит нам общими усилиями проложить курс к новым горизонтам. Мы слишком долго качали нефть, пора «прокачать мозги» и вернуться к истокам: зарабатывать на интеллекте. Конференция ответит на актуальные вопросы интеллект-бизнеса, науки и практики: что является интеллектуальным продуктом в сфере интеллектуальных услуг; как управлять интеллектуальным производством; как капитализировать интеллектуальные продукты.

П. С.: Наш главный принцип — действовать вместе, чтобы оживить бизнес-сообщество и перевести его на новый уровень, в новую эпоху — эпоху креативной экономики, где интеллектуальная услуга первична, а интеллектуальный продукт есть интеллектуальный капитал. На конференции нам предстоит общими усилиями и в режиме интенсивной совместной работы прояснить, какой должна быть интеллектуальная услуга нового времени, как должен выглядеть рынок интеллектуальных услуг в России. Так это еще не делал никто.

— Зачем вообще это нужно?

П. С.: Цель конференции — заложить основы новой отрасли. Еще совсем недавно полезным и достойным считался прежде всего производительный труд — тот, в результате которого получался осязаемый, материальный продукт. А непроизводительный («нематериальный») труд не приумножал общественного богатства. Но все изменилось. Интеллектуальный труд заставляет нас постоянно развиваться: развиваются научные знания, благодаря им появляются новые интеллектуальные продукты, развивается человек и, как следствие, развивается экономика. В современном мире стоимость продукта все больше составляет идейное ядро и все меньше — непосредственно производство, которое делает идею материальной. Мы сегодня остро чувствуем необходимость создания регуляторов интеллектуального рынка.

В. П.: Сфера интеллектуальных услуг и продуктов стремительно развивается и уже сейчас составляет, по разным оценкам, от 3 до 5% ВВП в России, 35% в Европе, 60% в США. При этом деление сектора услуг на «традиционные» и «интеллектуальные» до сих пор остается достаточно условным. Пока нет единого понимания границ сектора интеллектуальных услуг. Нет и еще многого другого: названий новых профессий, признания такой деятельности как отрасли, и каждый из нас может продолжить этот список. Конференция призвана заполнить пробелы, определить границы и возможности развития новой отрасли в нашей стране, выявить особенности функционирования интеллект-бизнеса. Мы верим, что

Вера Терентьева

конференция станет тем местом, где специалисты из разных сфер интеллектуальной деятельности найдут ответы на эти многочисленные вопросы и создадут предпосылки для развития интеллектуального рынка как драйвера российской экономики.

— Как родилась идея проведения конференции?

П. С.: Сама идея родилась не так давно — осенью 2015 года. Правда, мы уже несколько лет активно задаемся вопросом, почему бизнес-сообщество не всегда умеет использовать знания с точки зрения их капитализации, почему бесценный интеллектуальный капитал страны остается недооцененным. Нашей стране необходимо системное развитие интеллектуальной услуги, создание новых компаний с возможностью свободы реализации своих идей.

В. П.: Мы проделали огромный путь и, по сути, разработали основы нового интеллектуального бизнес-течения — интеллект-серфинга, новую бизнес-философию и идеологию управления интеллектуальным производством, создали первую экспериментальную площадку — «Интеллектуальную артель («ИнАрт»)». Вместе с нашими единомышленниками Евгенией Громовой и Валерией Терентьевой мы подготовили книгу «“ИнАрт” — искусство интеллектуального бизнеса», которая выходит в свет в преддверии конференции. В то же время к концу 2015 года стало очевидно, что креативная экономика нашей страны остро нуждается в новых подходах к развитию деловой среды. Именно поэтому родилась идея проведения живой конференции в качестве актуального ответа на вопросы бизнеса, науки и практики в области интеллектуальных услуг.

— В каком формате пройдет конференция, что ждет ее участников?

В. П.: Формат конференции тоже необычный. Мы называем этот стиль «интеллект-панк» — соединение несоединимого, выход на новые уровни свободы мышления, преодоление существующих стереотипов. Конференция будет проходить в формате полилога — «эффективного многоголосья». У нас не будет так, что приходят умные спикеры — все сидят и слушают. Люди будут вовлечены в процесс. «Открытый» формат конференции предполагает отсутствие фактического деления участников на спикеров и слушателей. Мы также планируем запустить интерактивную интернет-трансляцию, чтобы участники из разных городов и стран могли в реальном времени задавать вопросы, участвовать в дискуссиях и обсуждениях.

П. С.: Основное действие будет развиваться в мультимедийном зале «Люмьер-Холла» среди огромных экранов (30 экранов до 10 метров высотой). В программе конференции — инсталляции и презентации, «Живые игры», «Импульсные сессии», мозговые штурмы, креативные мастерские. Это первая экспериментальная площадка для разработки и тестирования новых систем управления интеллектуальным производством. Участникам предстоит найти и определить себя на карте интеллектуальных услуг, представить, как этот рынок будет выглядеть в нашей стране, где мы находимся в данный момент, чего мы должны избегать и, что еще важнее, — к чему стремиться.

— Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития этого формата?

В. П.: Пока, наверное, рано заглядывать далеко в будущее — это зависит от итогов первого мероприятия. Но, в принципе, мы видим проект как ежегодную конференцию с развитием тем «Интеллектуальный капитал», «Интеллектуальное производство», «Монетизация интеллектуального капитала» и других. Мы уверены, что благодаря людям, которые неравнодушны к идеологии проекта, продолжение будет!

П. С.: Кроме того, мы планируем проведение ежегодного конкурса, который будет направлен на выявление талантов в области интеллектуальной услуги и интеллектуального производства. Будучи производителями и потребителями интеллектуальных услуг, мы с вами точно знаем, какой должна быть интеллектуальная услуга и лица, ее производящие.

— Как стать участником конференции и сколько это стоит?

П. С.: Стоимость участия дифференцирована и зависит от уровня включенности в само действие. Участие On-Life — то есть удаленно, через любой гаджет, с обеспечением возможности активных коллективных действий, стоит 15 тыс. рублей. Всем, кто приобретает этот пакет, мы высылаем материалы по тематике этого года, то есть все то, что будет разработано до, в процессе и по результатам конференции, а также ее уникальный символ — специально созданную пуговицу с уникальным номером, который становится идентификационным номером в отрасли интеллектуальной услуги. Все то же самое, но без участия в самой конференции, получат участники For-Life за 5 тыс. рублей. А тем, кто хочет находиться непосредственно в эпицентре событий, In-Life, участие обойдется в 45 тыс. рублей. В стоимость включены не только материалы, но и питание, а для желающих — ночная экскурсия «Самые белые ночи и живые мосты».

Кроме того, можно стать сподвижником — помогая добрым словом (информационная поддержка), хорошим делом (волонтерство) или большими деньгами.

— Есть ли в сегодняшней России место экономике, основанной на знаниях?

П. С., В. П.: Наш ответ — да! Поэтому мы и запускаем наш проект!

www.inflow.spb.ru

РЕКЛАМА, «16+»

HOVARD PALACE

Уникальный клубный дом на Фонтанке!

Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, 76, к. 2
+7 (812) 449 58 58, +7 (931) 286 58 58
www.hovard.ch

Высокий архитектурный стиль в традиции русского неоклассицизма и авторские интерьеры от итальянского дизайнера Роберто Молона.

- *Закрытая инфраструктура.*
- *Собственная служба безопасности.*
- *Единственный дом в Центральном районе с аквазоной, включающей 25-метровый бассейн.*
- *Двухуровневый подземный паркинг.*
- *Все квартиры с отделкой.*
- *В шаговой доступности находятся все знаковые достопримечательности города.*

СОБСТВЕННОСТЬ

РЕКЛАМА

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
МТС
РЕКЛАМА

НЕИСЧЕРПАННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

РОЛЬ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ. ПО ДАННЫМ ВСЕМИРНОЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, В 2015 ГОДУ ДОЛЯ ТУРИЗМА В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ СОСТАВИЛА 7%. В ЧИСЛЕ ЛИДЕРОВ ИНДУСТРИИ — ФРАНЦИЯ, США, ИСПАНИЯ, КИТАЙ И ИТАЛИЯ. РОССИЯ ВХОДИТ В ПЕРВУЮ ДЕСЯТКУ СТРАН ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ПОСЕЩАЕМОСТИ, ОДНАКО ОТСТАЕТ ОТ ЛИДЕРОВ ПО ОБЪЕМУ ДОХОДОВ ОТ ТУРИЗМА. ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ В СТРАНЕ ЕСТЬ, А ПЕТЕРБУРГ МОЖЕТ УВЕЛИЧИТЬ ТУРПОТОК В НЕСКОЛЬКО РАЗ. ЯНА КУЗЬМИНА

Международный туризм уже четыре года подряд остается самой быстро растущей экспортной отраслью в мире, как сообщает ЮНВТО. Каждое 11-е рабочее место в мире создается именно в туристической сфере, что связано с ростом турпоездок. Так, во Франции в прошлом году, несмотря на теракты, побывало 84 млн туристов, в основном из Азии.

Согласно данным Всемирной туристической организации, на долю туризма приходится 9% от мирового ВВП. При этом Россия отстает от мировых лидеров: доля выездного туризма составляет 3% от ВВП, а въездного — всего 1%. Россия остается донором туристов для других регионов, поэтому поворот в сторону внутреннего туризма может резко изменить расстановку сил и позитивно сказаться на ВВП, полагает Наталия Розенблюм, управляющий партнер Top Hotel Experts.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПЕТЕРБУРГ ОБЛАДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЯМИ УВЕЛИЧИТЬ ТУРПОТОК В ДВА-ТРИ РАЗА

ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА Санкт-Петербург является одним из наиболее развитых с туристической точки зрения городов России. Традиционно он занимает лидирующие позиции по привлечению иностранных и российских гостей. На протяжении более десяти лет наблюдается положительная динамика туристических прибытий, причем в 2015 году был отмечен особый рост туристов из Китая и других азиатских стран.

По различным оценкам, Петербург за 2015 год посетило около 6,5 млн туристов, из них 2,8 млн иностранцев. Доля азиатских туристов существенно увеличилась (на 45% выросло количество китайских туристов, на 25% — корейских), а европейская доля туристов снизилась на 15%. Общее количество туристов за десять лет увеличилось почти в два раза (в 2005-м было всего 3,7 млн туристов, из них 1,8 млн иностранцев). Существенное влияние на такую динамику в последние полтора-два года оказывает снижение курса рубля, которое позволяет оказывать те же услуги за меньшие (по меркам иностранных туристов) деньги. Кроме того, сложившаяся ситуация на рынке активно стимулирует внутренний туризм.

Исполнительный директор туристической ассоциации «Мир без границ» Светлана Пятихатка подтверждает: «Гости из Китая, открывшие для себя возможность заграничных путешествий, лидируют и в России. В прошлом году, по данным туристической ассоциации „Мир без границ“, в Москве и Санкт-Петербурге только в рамках безвизового группового обмена (возможного по условиям межправительственного соглашения России и Китая от 2000 года) побывало почти 300 тыс. китайских туристов, что в два раза больше результатов 2014 года». Она говорит, что в среднем во время поездки китайские туристы оставляют в России в день около $530 (включая расходы на перелет и проживание, сувениры и шопинг).

«Для удобства щедрых китайских туристов в России уже действует программа China Friendly, участники которой предоставляют информацию на китайском языке и принимают карты национальной платежной системы Китая Union Pay. В Петербурге уже четыре отеля, ресторан и музей успешно прошли сертификацию по программе», — рассказывает госпожа Пятихатка.

Особенность групповых туров из Китая в Россию (именно они составляют 80% турпотока из Поднебесной в нашу страну) состоит в максимальном числе объектов показа и городов на маршруте за короткий промежуток времени. В среднем тур по России длится пять-семь дней. Благоприятное воздействие на увеличение турпотока из Китая оказали бы развитие трансграничных маршрутов, чтобы жители КНР могли бы посмотреть больше европейских городов за одну поездку, активное продвижение возможностей отдыха в России и туристических брендов нашей страны, реклама наших уникальных туристических направлений.

«У Петербурга есть резерв для роста туристического сегмента, и в первую очередь это связано с увеличением продолжительности сезона, поскольку в настоящий момент пик популярности города приходится на белые ночи, а затем интерес туристов постепенно падает. По этой причине, если направить активность на сглаживание пиков сезонности и привлечение туристов в остальные месяцы, это даст свой положительный эффект. Туризм сохранит свою важную роль в экономике города, но вряд ли займет роль безусловного лидера», — полагает госпожа Розенблюм.

РЕЗЕРВЫ ЕСТЬ По усредненным оценкам, около 7% населения Франции и 9,4% населения Великобритании трудится в гостиничной индустрии. По официальным данным, взятым из отчета комитета по информатизации и связи Санкт-Петербурга за ноябрь 2015 года, уровень населения, задействованного в городе в гостиницах и общепите (это два ключевых сегмента туриндустрии), суммарно составляет лишь 1,8%. А если считать только население самого города без агломерации — то этот показатель еще ниже.

«Петербург обладает возможностями увеличения турпотока в два-три раза, — считает Екатерина Запорожченко, директор по продажам Docklands Development. — Но не хватает инфраструктуры и развития дополнительных точек притяжения. Архитектура, музеи — это хорошо, но мало. Нужно искать дополнительные места притяжения. Кроме того, городу не хватает мест для недорогого размещения гостей. И здесь поможет развитие рынка апартаментов, которые позволят привлечь к этой индустрии много небольших инвесторов».

Елена Зеленская, научный сотрудник Лаборатории экономики культуры НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, полагает, что наиболее привлекательными направлениями развития отрасли в Северной столице являются круизный, конгрессно-выставочный и событийный туризм. «Ядро предложения составляет культурный туризм, однако он проявляется и в более интересных формах, связанных с креативными пространствами города, стрит-артом», — полагает эксперт.

По ее подсчетам, доля туризма в ВРП Петербурга относительно небольшая: 6–7% (для сравнения, в Лондоне и Париже — 10%, в Риме — 12%).

Другие эксперты долю туризма в ВРП оценивают еще ниже. Наталия Розенблюм, ссылаясь на данные Петростата, отмечает, что на сегмент гостинично-ресторанного бизнеса приходится 1,2–1,3% ВРП города, что является относительно низким показателем. «Так, доля туризма в ВРП крупных городов Европы и Северной Америки достигает 4–8%», — указывает она.

Илья Шуравин, управляющий партнер Rusland SP, говорит: «По данным комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга, оборот организаций за 2015 год составил 8,27 трлн рублей, ВРП равен 3,178 трлн рублей. От деятельности городских гостиниц в 2015 году, по статистическим данным, бюджет получил свыше 1,1 млрд рублей, то есть общий объем услуг не превысил 7,2 млрд рублей. Объемы продаж по общепиту оценочно в Петербурге в 2015 году составили 56,2 млрд рублей, но, к сожалению, вычленить из этого показателя именно выручку по туристическому сегменту не представляется возможным. То есть, даже не делая поправок на локальный спрос по общепиту и дотируемые расходы на питание горожанам, доля выручки от гостиниц и ресторанов города за 2015 год составляет менее 1% в общем обороте организаций. На данный момент следует смириться с тем, что Петербург — это крупный промышленный и транспортный центр, который развивает индустрию туризма по остаточному принципу. К сожалению, культура статистики, особенно когда она касается детализации городских экономических показателей, у нас в России очень отстает от западной: все упирается в отсутствие методологии, которая позволяла бы легко сравнивать экономические показатели с другими странами. К примеру, данные по гостиничным услугам в официальной статистике, судя по всему, смешиваются с данными по оказанию услуг, связанных с операциями с недвижимостью». ➔ 58

WestCall
TELECOMMUNICATIONS

Оператор любимого города!

Интернет

Телефония

IPTV

ВЕСТКОЛЛ ДЛЯ ОФИСА!

647-00-11

ВЕСТКОЛЛ ДЛЯ ДОМА!

337-50-50

ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ!
WESTCALL.SPB.RU

Дата-центр

Видео-наблюдение

Виртуальные услуги

РЕКЛАМА

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ПАО «БАНК БФА»
БФА БАНК
РЕКЛАМА

49 ➔ **АЛЕКСАНДР БРЕГА,**
генеральный директор инвестиционно-строительной компании «Мегалит»:
— К первой удаче я бы, наверное, отнес успешное освоение Россией космоса. Видимо, поняв, что с дорогами в нашей стране в связи с ее протяженностью беда, с которой не справиться, мы сделали многое для изучения бездорожного космического пространства. Кто знает, может, в будущем нам больше повезет с дорогами на Марсе.

Что касается второй удачи, то это неизгладимое чувство оптимизма русского человека, его умение шутить над самим собой в любой ситуации. Ведь ни одна другая нация не называет себя «дураками», а у нас дурак — это даже не ругательство, это герой национальных сказок, у которого в итоге все в жизни получается. Мне кажется, эта самоирония и национальное чувство юмора действительно иногда помогают нам преодолевать проблемы и сложности и идти дальше.

ОЛЕГ БИРЮКОВ,
генеральный директор компании «Лиман-трейд»:
— Выражение «В России две беды — дураки и дороги», на мой взгляд, потеряло свою актуальность еще 10–15 лет назад. Россия — страна с богатой историей. Мы продолжаем развиваться, расти, и к настоящему времени эти, казалось бы, классические проблемы страна искоренила. Безусловно, есть и другие, но они уже носят более сложный экономический характер.

Если все-таки попытаться обозначить две удачи, то это, пожалуй, наш особый капитализм в сочетании с духовностью. После развала СССР страна начала активно впитывать экономический порядок, основанный на частной собственности и извлечении из нее максимальной прибыли, и переносить его на свою почву. Но наш капитализм отличается, к примеру, от американского. США — молодая страна, с 240-летней историей, у которой циничный капитализм. Историческая преемственность России дает нечто большее. Поэтому нам удалась попытка совместить капитализм с духовностью. Таким образом, получился симбиоз этих двух составляющих, который дает серьезную синергию.

КИРИЛЛ БИГАЙ,
соучредитель и управляющий партнер Preply:
— Несмотря на все сложности и действительно большое количество дураков, система образования и кадры в ней и сейчас внушают уважение к России. И хотя советская научная школа задавала тон в общемировом масштабе, многие изобретения российских ученых тоже претендуют на звание прорывных. А сколько разработок ведется под грифом «секретно» в области военно-промышленного комплекса! Плохим дорогам можно попытаться противопоставить только пока еще до конца так и не реализованный огромный потенциал внутреннего туризма в России. На Камчатке нет дорог, но первозданная красота этого края притягивает туристов со всех уголков мира. И это только один из множества длинной череды примеров. Часто исторические памятники и потрясающей красоты природные ландшафты находятся буквально на расстоянии вытянутой руки. Впрочем, стране, которая раскинулась на одиннадцать часовых поясов, развитая инфраструктура все же жизненно необходима. ➔ 76

56 ➔ «Основной доход поступает из промышленности, торговли, недвижимости. Очевидно, что становления туризма в качестве ключевой отрасли в обозримой перспективе не случится. Многоотраслевой характер экономики — залог стабильности. Не стоит забывать и о потенциальных негативных эффектах туризма, таких как воздействие на окружающую среду, ущерб, наносимый памятникам архитектуры, повышенный уровень шума, „переполненность“ города туристами. С данными последствиями давно борются более опытные туристические дестинации», — отмечает Елена Зеленская.

С ней не согласен Илья Шуравин: «В ближайшие десять-двадцать лет Петербургу предстоит окончательно делать выбор: идти ли по европеизированному пути, примерив на себя роль главной восточноевропейской туристической и бизнес-столицы (чему пока не способствуют сложившиеся экономические реалии), либо и дальше оставаться в индустриальном векторе».

СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ Наталия Розенблюм считает, что для продвижения страны или региона крайне важен брендинг: «Для комплексного развития туризма, безусловно, необходимо создание бренда, сформированного с учетом особенностей региона и задач по его продвижению в долгосрочной перспективе. Причем создание бренда должно быть подкреплено маркетинговой стратегией как целенаправленным инструментом продвижения региона через разные каналы той целевой аудитории, которая необходима для конкретного региона или города».

Многие страны уделяют значительное внимание формированию бренда страны, региона или отдельных городов. Так, согласно рейтингу компании Brand Finance, наиболее дорогим является бренд США, а Россия на конец 2015 года занимает 18-е место со стоимостью бренда $810 млрд, что на $317 млрд меньше по сравнению с прошлым годом, отмечает госпожа Розенблюм.

«Если говорить на уровне страны, то бренд „Россия“ является наиболее дорогим из национальных брендов. Наиболее дорогим брендом, помимо странового, можно считать бренд Санкт-Петербурга, чья стоимость на конец 2014 года оценивалась на уровне 1,23 трлн рублей», — рассуждает эксперт.

Она обращает внимание, что бренды городов или отдельных зон не очень популярны. В основном создаются бренды субъектов федерации или отдельных городов. Причем дальнейшая сфера применения национальных брендов не всегда полностью определена. Например, бренд используется только в финансово-экономической сфере, без учета потребностей в брендинге других сфер.

«Стоит отметить, что в России так и не создан бренд таких курортных мест, как Алтай, Байкал, Красная Поляна, что сдерживает развитие курортных зон на туристическом рынке страны и привлечение внутренних и въездных туристов. При этом если обратиться к опыту других стран, то видно, насколько национальный брендинг распространен. Для примера можно привести Францию, где каждый регион представляет собой определенный бренд, транслирующий свой характер, свои особенности и ценности», — говорит госпожа Розенблюм.

СПЛОШНЫЕ ПРОБЛЕМЫ Илья Казарин, генеральный директор РГ «Успешные проекты», также считает, что основная проблема для иностранца в Петербурге заключается в том, что здесь ему никто ничем не поможет. «Люди привыкли, приезжая куда-то, не идти в инфоцентр, а искать информацию в интернете и спрашивать у прохожих на улицах города. У нас с этим проблема сразу по обеим позициям. Россияне плохо знают английский язык. И вопреки расхожему мнению, они не настолько доброжелательны, чтобы хотеть помочь прохожему», — сетует эксперт.

Что касается государственной политики в части развития въездного туризма, то здесь усилия властей направлены на рекламу для иностранцев, а нужно — на контент, полагает господин Казарин. «На YouTube размещено всего несколько англоязычных роликов о Петербурге, у одного из них просмотров около 1,5 млн, у другого сильно меньше — 60 тыс. Хронометраж роликов всего по пять минут, этого мало. О городе можно и нужно рассказывать значительно больше. Объяснять принцип работы метро, размещать карты с пешими маршрутами по городу. Все это необходимо разрабатывать, предусмотрев строку расходов на эту статью в городском бюджете. На мой взгляд, миллионы нужно тратить именно на это, а не на пять-шесть баннеров в аэропорту Бангкока с видами Петербурга и странными надписями, что мы культурная столица. Это туристов никак не привлечет. Контент сейчас определяет интерес. Если человек поймет, что приехать в Петербург несложно, тогда он поедет», — уверен господин Казарин.

Генеральный директор УК Rocket Group Борис Латкин также обращает внимание на то, что Россия — одна из самых закрытых стран с точки зрения легкости получения виз. «В Россию выдаются только одноразовые туристические визы. В итоге у тех, кто планирует свой отдых (европейцев, американцев, жителей Азии), есть другие, гораздо более легкие альтернативы. Особенно это останавливает „русских иностранцев“ — тех, кто вырос в другой стране и не имеет российского гражданства, но хочет, например, часто приезжать к родственникам и друзьям. Второй барьер для иностранного туризма в Санкт-Петербурге — это отсутствие четкого позиционирования: зачем ехать в Россию, не очень понятно. Медведи, лапти и ушанки — это недостаточно мощный аргумент. Нужно привлекать туристов уникальной природой, историей, древней культурой», — говорит господин Латкин.

Илья Шуравин полагает, что для увеличения турпотока нужно как минимум в два раза (а не на две-три тысячи номеров) увеличивать номерной фонд города, в два-три раза увеличивать затраты на международный маркетинг, работать в направлении увеличения времени пребывания среднестатистического туриста в городе, участвовать в организации льготных кредитов для гостиничных девелоперов, оказывать через образовательные центры консалтинговые услуги собственникам гостиниц по вопросам привлечения профессиональных управляющих компаний.

«Кстати, в маленькой Грузии, которая только из России за прошлый год приняла более 1 млн туристов, внедрена подобная программа, где государство берет на себя расходы по привлечению франшизы международных гостиничных операторов», — делится господин Шуравин. Также, полагает он, в ближайшие два года (а, возможно, и на более длительный период) имело бы смысл принять «налоговую амнистию», при которой вся прибыль от гостиничной деятельности уже открытых гостиниц в Петербурге, реинвестируемая в новый гостиничный девелопмент, не облагалась бы налогом на прибыль и гарантировала бы ускоренный возврат строительного НДС.

Елена Ульянова, председатель комитета по экономическому развитию и стратегическому планированию, рассказала, что в рамках поддержки приоритетных отраслей экономики правительством Петербурга разработаны предложения по введению дополнительных налоговых льгот в сфере туризма в отношении организаций, инвестирующих средства в строительство или реконструкцию объектов гостиничной инфраструктуры. Предлагается установить право на освобождение от уплаты налога на имущество организаций на пять налоговых периодов для инвесторов в сфере создания объектов гостиничной инфраструктуры категории «три звезды» с номерным фондом 50 и более номеров, осуществивших в течение трех лет вложения не менее 100 млн рублей.

Кроме того, правительство Петербурга уделяет внимание развитию альтернативных видов туризма. По итогам 2015 года здравоохранение стало одной из наиболее быстрорастущих отраслей экономики Петербурга, что обеспечивает все необходимые условия для развития медицинского туризма. Правительством города разработана и находится в стадии согласования концепция «Медицинский туризм», предусматривающая увеличение туристического потока пациентов из других регионов Российской Федерации и иностранных граждан для получения высококвалифицированной медицинской помощи в Санкт-Петербурге.

КОНКУРЕНЦИЯ НАРАСТАЕТ Конкуренция между мировыми столицами за туристов нарастает. Лондон планирует ввести в гостиничный фонд еще 40 тыс. номеров до 2036 года. Это 150–250 полноценных отелей. Разумеется, более высокий показатель среднегодовой заполненности номеров и репутация финансовой столицы Европы в ближайшие десятилетия позволят Лондону доминировать над другими туристическими центрами, однако Петербург, полагает господин Шуравин, имеет прекрасные возможности для роста туристического трафика, в том числе и за счет увеличения времени пребывания туриста в городе, единых туристических маршрутов с областными городами, повышения культуры гостиничного бизнеса. Акцент должен делаться на обучении по соответствующим профессиям и на стимулировании изучения ключевых иностранных языков во всех обслуживающих отраслях, также должны быть разработаны унифицированные гостиничные стандарты и внедрен контроль качества оказываемых услуг.

«Кроме того, необходимо внедрение глубоко проработанной стратегии морского въездного туризма и выработка конкретных KPI для руководства города по всем нишевым направлениям, о которых в статистике даже не заикаются: зарубежный въездной туризм, бизнес-туризм, событийный туризм, а также более специализированные направления, такие как медицинский туризм», — считает господин Шуравин. ■

«ЛИДЕРАМИ НА РЫНКЕ МОГУТ БЫТЬ ТОЛЬКО ИГРОКИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИЙ»

В этом уверен Виктор Узлов, управляющий директор компании ADGEX

— Расскажите немного о вашей компании.

— ADGEX — это международная инжиниринговая компания, которая разрабатывает прорывные технологии в области энергетики, машиностроения, материаловедения, транспортной инфраструктуры и геоинжиниринга.

На сегодняшний день мы одна из немногих мировых компаний, которая создает новые продукты, меняющие привычные стереотипы потребителей. Опираясь на свои передовые фундаментальные знания в науке, большой практический опыт и обширную экспериментальную базу, наша техническая команда буквально создает новую картину мира.

По сути своей ADGEX — международный бизнес-инкубатор. Мы решили капитализировать компанию, но не с одним продуктом (технологией), а с целым рядом. На сегодня количество наших акционеров превышает 1,5 тыс. человек, а за время существования компании мы собрали инвестиционный капитал более $10 млн, на который уже довели три из более десятка наших технологий от идеи до реальных продуктов. Наш следующий шаг — начало активной операционной деятельности и получение валового оборота с его последующим реинвестированием в дальнейшее развитие компании.

— Что означает название компании — ADGEX? Как оно появилось и какой смысл несет вашим клиентам?

— Название ADGEX сформировано из нашего девиза — Advanced Green Solutions, что означает «передовые экологичные решения». Мы на практике воплощаем принципы эффективного технического решения одновременно с экологически дружественным решением, которое минимально воздействует на окружающую среду.

К сожалению, сегодня в мире слово «экология» стало затертым, многие компании спекулируют этим понятием на рынке. Для ADGEX экология — это основа бизнеса. Каждый из наших технических руководителей, инженеров и конструкторов работает так, чтобы продукт его труда действительно был максимально полезным для людей, нанося наименьший урон природе (избежать его совершенно, к сожалению, нельзя, но можно минимизировать). С этой целью мы создали международное сообщество людей ADGEX Green Team, в которое может вступить каждый из наших последователей компании. ADGEX обязательно будет использовать заработанную прибыль на благотворительные и социальные проекты.

— Какие технологии уже вышли на промышленную стадию?

— Первая из них — это комплекс по переработке любых углеродсодержащих материалов Green Blaze, позволяющий получать синтетическое топливо и электроэнергию. Комплекс, основанный на методе вакуумной деструкции, не имеет аналогов в мире, и сегодня машины производительностью 50 л и 200 л топлива в час мы уже предлагаем покупателям.

Вторая технология, которую мы предлагаем рынку, — аккумулятор SEVA, который минимум в 2,5 раза компактнее своих прототипов, при этом изготавливается из привычных материалов (никеля, кадмия, цинка, железа). SEVA имеет более 25 тыс. циклов заряда-разряда и срок службы 15 лет, это самый производительный аккумулятор в мире.

Третья уникальная разработка ADGEX — из области генерации энергии из окружающего пространства: волновой энергетики. В частности, мы выпустили на рынок первый в мире фонарь, работающий на принципе генерации энергии из окружающего пространства и не требующий зарядки от электросети или обычных батареек. Сегодня специалисты ADGEX работают над зарядным устройством Tachyon (его прототип уже апробирован) для мобильных девайсов, которое вообще никогда не придется подключать к сети и которое также будет заряжаться от энергии из окружающего пространства. Еще одна уникальная разработка нашей команды — автономная система освещения Off the Grid. Эта система, в которой лампочки горят самостоятельно за счет генерации свободной энергии. И совсем скоро люди смогут получить освещение в любой точке планеты независимо от электросети.

— Какими были ваши первые шаги?

— В 2008 году мы задались вопросом внедрения своей первой инновации. На тот момент тема инноваций в России скорее была модным понятием, чем реальным направлением развития экономики. О них говорилось везде и всюду — на многочисленных форумах и конференциях. С другой стороны, в стране не было на тот момент реального института внедрения инноваций. Как до сих пор нет и выверенной формы государственно-частного партнерства.

Занявшись изучением и анализом международного рынка, я убедился в том, что в списке 500 крупнейших компаний мира, регулярно составляемом журналом Forbes, примерно 25% тех, кто остается в нем на рубеже десять лет и более, — это компании, которые занимаются передовыми разработками. Остальные компании, с имитационным подходом, то есть те, которые повторят или дублируют чьи-то технологии, — навсегда покидают мировой Олимп и уходят в небытие. Вывод: инновационный подход в бизнесе — это единственная стратегия для компаний, которые стремятся стать лидером рынка и удерживать эту планку в долгосрочной перспективе.

— Почему компания, российская по своей сути, оказалась зарегистрирована за пределами РФ — в Австралии?

— Выработав механизм развития нашего бизнеса и детализировав его, мы остановились на выборе страны, в которой мы могли бы реализовать свои идеи. Мы проанализировали преимущества и недостатки всех площадок мира, в том числе США, Арабских Эмиратов, Китая, Финляндии. Австралия тоже была в этом списке. Решающую роль в выборе Австралии сыграли два момента: развитая горная индустрия (рынок, на который мы хотели выйти со своей первой транспортной системой Uprail) и одна из лучших корпоративных правовых систем, что позволяло капитализировать публичную компанию и приводить инвестиции.

Примерно сорок лет назад мировые державы начали выводить производство в Юго-Восточную Азию, что и обусловило «взрывное» развитие Китая, Тайваня, Индонезии. Основное сырье, которое было нужно этим странам, — уголь и железная руда (для получения электроэнергии и металла). Австралия в силу прямого удаления через Индийский океан получила мощнейший толчок для развития горной индустрии. Темпы роста добычи полезных ископаемых оказались настолько интенсивными, что компании в Австралии выбирали месторождения только по периферии материка. Подтвержденные запасы полезных ископаемых в недрах этого континента настолько велики, что на сегодня разработано лишь 0,5% от общего объема, но для дальнейшей добычи необходимо продвигаться внутрь Австралии, 80% которой составляют национальные парки. Для прокладки новых железнодорожных маршрутов необходимо пройти экологические экспертизы, выполнив ряд очень жестких технологических согласований и требований. Здесь требуются маршруты не только извилистые, но и идущие со значительными уклонами, что для классической железной дороги технически невозможно.

— И вы предложили «неклассический вариант»?

— Да, нашу транспортную систему Uprail, в которой отражены и собраны воедино основные технологии ADGEX. Только представьте себе поезд, который летит над землей и соединяет города и страны, перевозя как пассажиров, так и грузы с минимальными издержками и максимальной скоростью. Вот что такое наша транспортная система второго уровня — Uprail. Наша путевая структура представляет собой легкий вантовый мост, который никогда не заканчивается и может пройти над реками и озерами, лесом и горами, каньонами и пустынями при любых погодных условиях.

— Как сегодня происходит капитализация компании ADGEX?

— Мы изначально понимали, что формат нашего бизнеса — это международная компания. Путем апробирования разных подходов запуска технологий и минимизации барьеров вывода их на рынок мы остановились на структуре, когда ADGEX является стопроцентным держателем интеллектуальной собственности, а коммерческая реализация технологий передается в отдельные независимые подразделения по исключительной лицензии. Такой подход позволяет капитализировать как головную компанию ADGEX, так и дочерние подразделения, выводя их на биржевые площадки после запуска технологии. До выхода продукта на рынок ADGEX самостоятельно инвестирует в технологию, создавая инкубаторные условия для создания востребованного продукта на базе технологии. Одновременно с этим мы прорабатываем будущий рынок для этих продуктов с точки зрения максимальной востребованности и доходности. Я глубоко убежден: любая инновация к месту далеко не на каждом рынке. К примеру, на европейском или российском рынке она может быть востребована по-разному в зависимости от региона и населения, что уже говорить про разные континенты, где люди имеют абсолютно разные предпочтения и вкусы, сложившиеся исторически.

— Для реализации таких планов требуются немалые средства. Чем вы привлекаете инвесторов?

— Наше ноу-хау заключается в том, что, создав формат публичной компании, мы обратили внимание на инвесторов-миноритариев. Мы предлагали первым акционерам отчасти рискнуть: молодой бизнес — это всегда риск, но, с другой стороны, кривая капитализации такой компании растет по параболе. Именно это помогло нам собрать первый костяк из 300–500 акционеров, среди которых немало тех, кто инвестировал в нашу компанию по нескольку раз. Есть, например, пара инвесторов, которые суммарно дошли до пакета в $1 млн.

Как показывает мировая практика, при росте оборотов у многих компаний появляется огромный бюджет, и они «костенеют», то есть становятся неповоротливыми, темпы их роста существенно замедляются. Следовательно, чтобы подобного не произошло с нашей компанией в будущем, мы создали «гибкую» корпоративную структуру, в которой каждое подразделение ADGEX самостоятельно. Мы сознательно создали прецедент, когда каждая наша отдельная технология будет выходить на рынок в рамках отдельной публичной компании. Такой подход гарантирует как старым, так и вновь приходящим инвесторам более стабильную и более существенную прибыль в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

adgex.investments
+7 (921) 740-14-33

ADGEX
Advanced Geoscience Solutions
Реклама.

ДОРОГИЕ АДРЕСА

СМОЛЬНЫЙ ПАРК

КЛУБНЫЕ ДОМА В СОБСТВЕННОМ СТАРИННОМ ПАРКЕ

Жилой квартал de luxe* рядом со Смольным собором
• 9 клубных домов в стиле модернизм • Холлы с многосветными атриумами и панорамными лифтами Thyssen • Эксклюзивная отделка холлов из натуральных материалов • Виды из окон на изгиб Невы и ансамбль Смольного собора • Квартиры с потолками от 3,0 до 3,45 метров, окнами «в пол» и террасами • 3 особняка XIX века, реконструированные под коммерческое использование • Подземный паркинг

СМОЛЬНАЯ НАБЕРЕЖНАЯ/ УЛИЦА СМОЛЬНОГО, 4

VERONA

ДЫХАНИЕ ИТАЛИИ НА ПЕТЕРБУРГСКИХ БЕРЕГАХ

Клубный дом на Крестовском острове
• Мотивы итальянского Ренессанса в архитектонике фасадов • Дорогое убранство холлов по эксклюзивному проекту • Совершенные квартиры с высотой потолков от 3,25 до 3,55 метров • Двухуровневый подземный паркинг • Местоположение среди зелени Крестовского острова: рядом Фруктовый сад, парк Елагина острова для прогулок в 5 минутах • Яхт-клуб Крестовского острова для любителей морских прогулок

КРЕСТОВСКИЙ ОСТРОВ, МОРСКОЙ ПРОСПЕКТ, 29

ДОРОГИЕ АДРЕСА

УЛИЦА КОРОЛЕНКО / БАСКОВ ПЕРЕУЛОК

РУССКИЙ ДОМ

РОСКОШНЫЙ ТИХИЙ ЦЕНТР

900 метров до Невского проспекта

• Архитектура с переменной этажностью, главный двор-курдонёр и два замкнутых двора • Эксклюзивная орнаментальная фактура облицовки фасадов • Квартиры с террасами, многосветные квартиры, квартиры с эркерами • Летний сад и сквер Инженерного замка в пешей доступности • Подземный паркинг

6888888.RU

688 88 88

ЛСР

ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.6888888.RU.
ЗАСТРОЙЩИК ООО «СМОЛЬНЫЙ КВАРТАЛ» СВ-ВО №0010.02-2009-7803048130-С-003 ОТ 26.01.12.
ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. НЕДВИЖИМОСТЬ - СЗ» СВ-ВО №0109.03-2009-7826090547-С-003 ОТ 07.02.13.
ЗАСТРОЙЩИК ОАО «СКВ СПБ» СВ-ВО №0010.02-2009-7803048130-С-003 ОТ 26.01.12.
* ДЕ ЛЮКС

«СМЕНА ТЕХНОЛОГИЙ СЕГОДНЯ ПРОИСХОДИТ С ЧАСТОТОЙ ОТ ДВУХ ДО ПЯТИ ЛЕТ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЭЛТЕХ СПБ» АЛЕКСЕЙ ТРОШИН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АГАТЕ МАРИНИНОЙ О ПЕРСПЕКТИВАХ РОССИИ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ, О ВОЗМОЖНОСТЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ И О ТОМ, КАК СЕГОДНЯ РАБОТАЕТ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ.

BUSINESS GUIDE: Слова из инженерного сленга все чаще появляются в лексике ведущих политиков страны. Почему «трансфер технологий», «инжиниринг» сегодня стали так актуальны?

АЛЕКСЕЙ ТРОШИН: Сегодня мы пытаемся приблизиться к уровню ведущих технологически развитых стран мира. Быстро сделать это можно только через трансфер технологий, который всегда тесно переплетен с инжинирингом. В начале нашей деятельности даже в профессиональной среде немногие знали, что это значит, а в прошлом году о технологическом трансфере уже стал говорить наш президент. В XXI веке мощь и авторитет государства измеряются не только потенциалом вооруженных сил, развитостью экономики и финансовой системы, но и уровнем образования, науки и технологичности промышленности. В экономике инновационный продукт как продукт, создающий максимальную добавленную стоимость, признан основным фактором роста. Технологическая конкуренция уже давно является движущей силой цивилизации, но если в XX веке она развивалась на базе военных разработок, то сейчас она снова перешла в область гражданских рынков, где ведущие технологические корпорации возглавляют рейтинги самых дорогих компаний мира. В этом контексте базовые направления развития отечественной экономики (от попытки перейти в русло инновационной экономики до массированных инвестиций в перспективные технологические направления, например нанотехнологии) шли в рамках мирового мейнстрима вплоть до кризиса 2014 года. Потом ситуация поменялась: государственные инвестиции в условиях снижения стоимости нефти и, соответственно, доходной части бюджета постепенно стали основным источником финансирования, поток иностранных инвестиций уменьшился в силу введения санкций, банковские займы стали настолько дороги, что использовать их стало крайне сложно. Ясно, что обеспечение бюджета становится в сложившихся условиях приоритетной задачей правительства, а госзаказ и импортозамещение превращаются в двигатель всей экономики. Разумеется, если ограничить страну в каких-то привычных ресурсах, она попытается восстановить эти ресурсы собственными силами и на базе наиболее доступных технологий. Россия к моменту введения санкций семь лет выстраивала инновационную экономику, восстанавливала наукоемкую промышленность. Конечно, от избранного и объективно верного экономического курса никто не собирался отказываться — его просто перевели в наиболее прозрачное для государства русло оборонной промышленности.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Следующий момент. Тактика протекционизма в экономике всегда оправдывает себя, пока не становится помехой для дальнейшего роста. Импортозамещение понималось именно как мера защитная, и таковой она и должна оставаться для отечественной промышленности. Но при этом я считаю, что попытки вытащить и оживить предприятие без перспективы выпуска продукции, конкурентной в мировом масштабе, — это не импортозамещение, а скорее коррупционная тема.

BG: Вы неоднократно говорили, что апробировали все доступные формы трансфера технологий.

А. Т.: Вариантов переноса технологий множество: от не совсем легитимного реверс-инжиниринга, активно применяемого в Китае, и переманивания специалистов, в чем преуспели западные страны, до покупки предприятий и ноу-хау. Объект технологического трансфера — это интеллектуальный продукт, описывающий физические принципы, химический состав и детальный процесс производства какого-либо изделия. Чтобы появилось само изделие, нужно построить производство, поставить оборудование, устроить сложнейшую инженерную инфраструктуру, в конечном счете — наладить все эти компоненты. Это и называется промышленный инжиниринг, которым «Элтех СПб» и занимается. Инжиниринг — достаточно сложный процесс. Особенно в России, где нормативная база в целых областях совсем не адаптирована для работы с высокими технологиями. Наш генподряд, проектная и рабочая документация серьезно различаются с форматами, в которых работает остальной мир. Признанных же на глобальном уровне понятий у нас часто вовсе не существует. Для технологически сложных проектов западные модели лучше адаптированы к разнообразию внешних факторов и часто являются более эффективными. EPC-контрактинг предполагает, что основной объем работы подрядчик выполняет собственными силами. Для нас эта модель оптимальна при реализации проектов модернизации производств с внедрением современной инженерной инфраструктуры, которую мы создаем сами, так как в России этого больше вообще никто не делает. Другая модель, EPCM, удобна для нас при реализации сложных проектов, так как расширение функций проектного управления позволяет контролировать и корректировать ход реализации проекта в целом. Но нам приходится все возможности комплексного инжиниринга вписывать в обычный договор подряда, а при разработке проектной документации нам иногда приходится пользоваться СНиПами и ГОСТами, подписанными еще Сталиным. Но как бы то ни было, процесс внедрения актуальных стандартов идет, в том числе и с нашим участием. В Минпромторге действует целый департамент, который адаптирует нормативную базу к глобальному рынку.

BG: Какие из форм трансфера технологий, на ваш взгляд, являются наиболее эффективными?

А. Т.: Оптимальный для России вариант — это однократный трансфер технологии и строительство на ее базе параллельно исследовательского центра и серийного производства. В другом случае, если альтернатив коммерциализации технологии не слишком много или существуют отечественные научные школы, имеющие опыт ее разработки, то открытие совместного предприятия, например, на территории российского вуза с участием западного технологического центра; это тоже является вполне работоспособной моделью. Оба варианта дают возможность развития технологии, здесь, в России, что затруднено при других формах. Почему это важно? Во-первых, сегодня смена технологий происходит с частотой от двух до пяти лет в зависимости от отрасли, соответственно, это срок модернизации техпроцесса, а за этим, как правило, и всего предприятия. Во-вторых, самые передовые технологии вам никто не продаст: кто разработал, тот и заработал. И, наконец, технологии — в современном мире, пожалуй, это самый дорогой товар. Простой пример. Сегодня проекты по самым последним топологическим нормам реализуются только крупнейшими транснациональными корпорациями. И с уменьшением нанометровых диапазонов их стоимость увеличивается. Одна из перспективных технологий для реализации еще не разработанного 14–10 нм процесса является фотолитография в глубоком ультрафиолете (EUV). Это только одна из технологий, исследования ведутся и по другим направлениям. Для разработки EUV-оборудования еще в 2012 году были привлечены совместные инвестиции основных игроков (они же и конкуренты) рынка микроэлектроники Intel, TSMC и Samsung общей суммой €5,193 млрд, это около 400 млрд рублей. Для сравнения: даже меньшая сумма (около 380 млрд рублей) составила бюджет на научно-исследовательские работы Министерства образования и науки в 2015 году. В электронике мы подошли именно к такому пределу — стоимость технологий стала астрономической, и никто не собирается ими делиться просто из экономических соображений. И ведь судя по всему, проект EUV провалился, по крайней мере, сроки внедрения технологии уже давно пропущены.

BG: Насколько нынешние экономические условия внесли свои коррективы в планы организаций по технологическому развитию?

А. Т.: Я уверен, что кризис для российского бизнеса — в большей степени благо. «Голландская болезнь» в экономике была налицо, в таких условиях технологическое развитие крайне затруднено и должно постоянно подталкиваться внешними факторами. Ведь вспомните, пока государство не инициировало развитие по инновационной модели, никакого движения не было. Сегодня недостаток ресурсов, инвестиционных и кадровых — это самая актуальная преграда развития экономики. Зато российский бизнес понял, что рассчитывать на отечественный рынок, который формируется на основе продажи углеводородов, тяжело. Необходимо присутствие на глобальном рынке, а не продажи друг другу не очень качественных, но искусственно высокомаржинальных изделий. А для глобальной конкуренции нужно срочно модернизировать предприятия. Все стали к этому стремиться, активизировался и процесс трансфера технологий.

BG: В апреле в Петербурге был открыт Центр трансфера технологий. Насколько важно создание подобных центров в регионах? ➔ 64

MICE-РЫНОК: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ — НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ СОБЫТИЙНОГО МАРКЕТИНГА ПРЕДСТАВИЛ РОССИЙСКИЙ ОРГАНИЗАТОР КОНГРЕССОВ, ВЫСТАВОК И ИВЕНТОВ — КОМПАНИЯ «ЭКСПОФОРУМ-ИНТЕРНЭШНЛ»

Геополитическая ситуация, введение экономических санкций по отношению к России, смещение акцентов на внутренние ресурсы и сотрудничество со странами АТР, Латинской Америки, странами-партнерами на Ближнем Востоке — все это создает условия для экспериментов на рынке деловых мероприятий. Принимая во внимание тренд, компания «ЭкспоФорум-Интернэшнл» предлагает конгрессно-выставочному бизнесу новые формы для развития своего дела. Тематические парки, специализированные деловые центры, нестандартные ивенты — такие проекты уже реализуются в «Ленэкспо» и «Экспофоруме».

«Мы ставили задачу отвечать на вызовы времени, — комментирует генеральный директор компании «ЭкспоФорум-Интернэшнл» Сергей Воронков. — И в этом смысле добились успеха: в павильонах „Ленэкспо” работает три деловых центра, каждый из которых соответствует текущей повестке в мировой экономике и геополитике. Такие форматы открывают перед бизнесом новые возможности: поиск партнеров для сбыта продукции за рубежом, участие в госзаказе и заказе крупных корпораций, получение новых эффективных контактов, объемный пласт информации по рынку».

Многофункциональные площадки работают по принципу объединения всех участников рынка: производителей, поставщиков сырья, комплектующих и оборудования, потенциальных закупщиков, представителей науки, инженерных центров, ведущих отраслевых экспертов, инвесторов, органов государственной власти. Такая синергия позитивно влияет на развитие промышленного производства. Каждое мероприятие — это пространство для обмена опытом, получения эффективных контактов и свежих решений.

КИТАЙСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР: КУРС НА ВОСТОК

Первый мультикомплекс — Китайский деловой центр (КДЦ) — открылся 7 марта 2015 года в павильоне № 6 выставочного комплекса «Ленэкспо». Сегодня в нем проходят встречи китайских и российских делегаций, специализированные форумы и культурно-развлекательные мероприятия.

«Основные цели КДЦ — продвижение продукции китайских производителей и поставщиков на российский рынок, поиск китайских контрагентов и инвесторов для производственных, торговых, транспортно-логистических проектов. Центр — это не просто о бизнесе. Это своего рода площадка доверия, пространство с уникальной атмосферой Китая, которая знакомит с культурными, медицинскими и гастрономическими традициями страны», — говорит вице-президент Китайского делового центра Чэнь Чжиган.

С момента открытия КДЦ проведено более 60 мероприятий, не только деловой направленности, но и культурной — это Китайский праздник весны, фотовыставка «Память Шанхая: роль Китая в антифашистской войне с мировой точки зрения», выставка эстампов каменных барельефов Китая. Центр принял более 70 делегаций из 17 провинций Китая (Сычуань, Шэньси, Цинхай, Хэйлунцзян, Хубэй, Гуйчжоу, Гуандун и др.). Для обмена опытом приезжали делегации из Казани, Уфы, Тюмени, Иваново, Калининграда, Пскова. Всего подписано 14 соглашений о сотрудничестве. Также на площадке Китайского делового центра открылся филиал Союза китайских предпринимателей в России.

ЦЕНТР ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЛОКАЛИЗАЦИИ

Еще одной уникальной бизнес-платформой является Центр импортозамещения и локализации (ЦИЗиЛ) — первая и единственная в России постоянно действующая площадка, созданная для практической реализации государственных программ импортозамещения. Появление ЦИЗиЛ — реакция на востребованность продукции промышленного сектора России. Продукция резидентов Центра автоматически попадает в информационную базу данных импортозамещающей продукции, которую используют для работы в том числе и корпорации.

«За время работы Центра было проведено более 30 тематических недель на самые разные тематики — от архитектуры и дизайна до текстильной промышленности, транспортной инфраструктуры и нефтегаза. Организовано свыше 550 деловых мероприятий, подписано около 100 соглашений, зарегистрировано около 8 тыс. участников, площадку посетили более 20 тыс. специалистов, — резюмирует итоги работы ЦИЗиЛ Сергей Воронков. — В базе данных импортозамещения зарегистрировано 615 организаций и 38 тыс. товарных позиций отечественного производства из 18 отраслей, посещаемость базы — 1600 уникальных пользователей в месяц».

Кроме того, в рамках работы Центра прошли визиты международных и национальных делегаций из Королевства Бахрейн, Новосибирской, Орловской, Архангельской, Калужской, Курской областей, Чувашской Республики, АТО Гагаузии, Республики Татарстан, Хабаровского края и других регионов. Это хороший опыт для обмена наработками и расширения межрегиональной интеграции.

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

14 марта 2016 года в рамках Центра импортозамещения и локализации открылась инновационная площадка, нацеленная на содействие выходу российских компаний на зарубежные рынки и увеличению выручки от поставок российской продукции за рубеж. Центр поддержки экспорта направлен на взаимодействие предпринимателей с потенциальными партнерами, развитие малого и среднего бизнеса, производящего продукцию на экспорт, консультирование экспортеров, оказание инфраструктурной и финансовой поддержки.

Сейчас в Центре работают еженедельно меняющиеся стенды, представляющие машиностроение и металлоизделия, медицинскую и фармацевтическую промышленность, IT, электрооборудование, электронику, пищевую, легкую и химическую промышленность, материалы для строительства, резинотехнические изделия, автомобильные системы и компоненты.

Подводя предварительные итоги, можно отметить, что за 2,5 месяца работы около 285 малых и средних предприятий получили экспортную поддержку, более 300 специалистов посетили образовательные мероприятия по внешнеэкономической деятельности, семь компаний воспользовались комплексной поддержкой, включая первичную консультацию и работу с торгпредами.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПАРКИ

Еще одно важное направление — многофункциональные парки, которые включают сразу несколько направлений: торговые павильоны, рестораны, мастер-классы, игровые представления и другие форматы. Это долгосрочные проекты, нацеленные на длительную работу с постоянной выставочной, деловой и развлекательной программами.

Например, Российско-китайский бизнес-парк в «Ленэкспо» призван стать самым масштабным интеграционным национальным проектом на Северо-Западе. На его территории расположена постоянно действующая выставка-продажа китайских и российских товаров, предметов живописи и искусства. «Жемчужиной» бизнес-парка является самый большой в России китайский ресторан «Цинь Шихуан» площадью 6 тыс. кв. м, рассчитанный на единовременный прием 1200 человек.

БИЗНЕС-ЭФФЕКТ СИНЕРГИИ

Многофункциональные центры — это проекты, интегрированные в отраслевые мероприятия компании «ЭкспоФорум-Интернэшнл». «График тематических недель, программ центров синхронизирован с планом наших проектов, проходящих на двух площадках — „Экспофорум” на Пулковских высотах и „Ленэкспо”, — объясняет Сергей Воронков. — Проекты „ЭкспоФорум-Интернэшнл” подхватывают и развивают актуальные тематики на своих выставках, таких как „Российский промышленник”, Петербургский Международный Газовый Форум, „ЖКХ России” и других».

НОВЫЙ ВЕКТОР — СПОРТИВНЫЕ ИВЕНТЫ

На волне проведения в стране чемпионата мира по хоккею в 2016 году и чемпионата мира по футболу в 2018 году наблюдается всплеск интереса к спортивной тематике. Огромный вклад в это вносит и пропаганда здорового образа жизни и спорта на уровне государства.

«Спортивное направление для нас одно из приоритетных. Первый спортивный опыт мы получили в 2013 году, когда организовывали международную конвенцию „СпортАккорд”. В прошлом году мы выиграли тендер и стали оператором петербургского этапа чемпионата мира по хоккею с шайбой 2016 года. В мероприятии приняли участие сборные 16 стран, в Санкт-Петербурге прошло 30 игр, где было более 5 тыс. зрителей на каждом матче. Ежегодно мы проводим акцию „Выбираю спорт”, соревнования по конным видам спорта в рамках „Иппосферы” и кинологическим видам спорта на „Зоошоу”. В апреле „Экспофорум” впервые принял Кубок губернатора по спортивным танцам. Сейчас перед нами стоит цель расширить портфолио спортивных проектов и проводить на новой площадке мероприятия самой разной направленности — от теннисных турниров до чемпионатов по экстремальным видам спорта», — говорит Сергей Воронков.

Возможности нового конгрессно-выставочного центра «Экспофорум» это позволяют: один павильон (всего их три) вмещает более 5 тыс. человек (закуплены специальные разборные трибуны), потолки достигают 18 м, монтажные ворота — 8 м, на площадке можно оборудовать все необходимые объекты — от тренировочных арен до массажных комнат.

Сейчас идут переговоры со спортивными федерациями, рассматриваются предложения по проведению таких мероприятий, как Кубок мира по конкуру, Кубок мира по мототриалу, соревнования по спортивному аквабайку, фехтованию и экстремальным видам спорта. Получен сертификат соответствия «Экспофорума» как многофункционального спортивного объекта. Конгрессно-выставочный центр включен во Всероссийский реестр объектов спорта Минспорта РФ и может принимать соревнования по 77 видам спорта.

РЕКЛАМА, «0+»

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
Аллегро-Парк
ЖИЗНЬ В СТИЛЕ ШАЛЕ
Проектная декларация на сайте www.allegro-park.ru.
РЕКЛАМА

ГЕОПОЛИТИКОЙ ПО ЭКОНОМИКЕ

СЕГОДНЯ НАИБОЛЬШИМ РИСКОМ ДЛЯ БИЗНЕСА ЯВЛЯЮТСЯ ИМПУЛЬСИВНЫЕ РЕШЕНИЯ В МИРОВОЙ ГЕОПОЛИТИКЕ: РАДИ ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ВСЕ ЧАЩЕ ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ. ЕСТЬ ЛИ У БИЗНЕСА ВОЗМОЖНОСТЬ В ПЕРЕМЕНЧИВЫХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ УКРЕПИТЬ СВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ, НА ОСНОВАНИИ ЧЕГО КОМПАНИИ МОГУТ ДЕЛАТЬ СВОИ ПРОГНОЗЫ И НАСКОЛЬКО ГИБКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ КОРПОРАТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ, УЗНАВАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ BG ВЛАДА ГАСНИКОВА.

«То, что способно определять судьбы национальных экономик и целых народов, на самом деле определяет судьбу денег и власти. Прогнозов и стратегий относительно рисков много. Но даже целые институты и именитые эксперты, как показывает практика, не могут предсказать развитие событий в долгосрочной перспективе. Долгосрочные прогнозы никогда не сбывается — это печальный факт. Строить стратегии развития бизнеса, опираясь на прогнозы, — провальный подход. Компаниям стоит сосредоточиться на своих ресурсах и целях. Научиться быстро меняться, извлекать пользу из ситуации, строить партнерские отношения с заказчиками. Стоит научиться понимать власть и воспринимать решения правительства как вводные данные для принятия решений», — советует генеральный директор группы компаний RC Group Ольга Лисунова.

Вырабатывать какие-либо механизмы управления геополитическими рисками, будучи мелким или средним предпринимателем, в нашей стране бессмысленно, уверен основатель проектного бюро Rumpu Евгений Богданов. «К сожалению, владельцы малого и среднего бизнеса не могут влиять на геополитическую ситуацию и решения политиков. По этой причине, например, в коммерческих договорах в разделе „форс-мажор“ включены геополитические потрясения, проявлениями которых являются, например, войны, изменения законодательных актов. Подобные обстоятельства освобождают участников договора от взятых обязательств. В такой ситуации владельцу организации необходимо быстро сориентироваться и принять меры для сохранения бизнеса, либо воспользоваться сложившейся обстановкой и создать новую компанию или перепрофилировать старую», — говорит господин Богданов. Пресловутое импортозамещение, появившееся как результат изменившихся геополитических условий, сегодня успешно сказывается в пищевой и лесной промышленностях, горной металлургии. «Многие компании смогли оперативно отладить производство и извлечь выгоду из сложившихся обстоятельств», — приводит пример он.

Адекватно оценивать риски можно только при наличии стратегии, полагает управляющий ГК «Институт тренинга — АРБ Про» Сергей Макшанов: на ближний (два-три

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО СТРЕССА ПЕРВЫЙ И ОСНОВНОЙ УДАР ПРИХОДИТСЯ НА КОМПАНИИ, СВЯЗАННЫЕ С ИНОСТРАННЫМИ РЫНКАМИ СБЫТА ИЛИ ИМПОРТА

года), средний (до десяти лет) и дальний горизонты.

Определив цели бизнеса, исходя из принятой стратегии, менеджмент должен систематически оценивать потенциальные угрозы для их достижения — и работа эта должна быть регулярной, а не по поводу сложной обстановки или внезапного очага напряжения. Господин Макшанов рекомендует выделить три группы рисков: заложенные в бизнес-идею, на которых компания зарабатывает; внешние, на которые компания не может влиять; внутренние, на которые компания способна повлиять. Последствия каждого из рисков тренер советует просчитать в денежном выражении (в виде прямых потерь и упущенной выгоды) и затем составить уровень неприемлемости каждого из сценариев.

Исходя из этого руководство бизнеса сможет определить, что нужно делать, чтобы избежать наступления каждого из рисков; как минимизировать их последствия. И четко выявит для себя, каких действий компания будет избегать, даже если в стрессовой ситуации они будут казаться самыми подходящими.

«Сформулировав стратегию развития компании, топ-менеджмент обязан предусмотреть потенциальные риски и заранее заложить в стратегию пути их преодоления. Но предусмотреть все невозможно, поэтому наш подход предусматривает системное резервирование ресурсов и человеческого капитала: например, в команде высших руководителей представлены все возрастные страты и достигнута гендерная симметрия», — делится Сергей Макшанов.

В условиях геополитического стресса первый и основной удар приходится на компании, связанные с иностранными рынками сбыта или импорта, говорит управляющий петербургским филиалом Росгосстрах-банка Елена Веревочкина. «Если геополитическая ситуация дестабилизировалась и риски начали просматриваться, важно молниеносно и адекватно отреагировать на изменения. Любой конфликт, особенно геополитический, всегда имеет свойство „назревать“, ему всегда предшествует ряд событий с лагом по времени. Не нужно выжидать ослабления напряженности, тем более что на это невозможно повлиять, и подвергать компанию риску получить критический удар. В такой ситуации необходимо провести профессиональные консультации для принятия решений. А решения могут быть крайне непопулярными, вплоть до быстрого сворачивания бизнеса в той или иной стране. Если компания работает на зарубежных рынках, есть смысл определить приоритеты и привлечь основных иностранных партнеров в качестве инвесторов компании. Это, разумеется, не панацея от санкций или других недоразумений, но в такой конфигурации можно „обойтись малой кровью“. Да и в режиме геополитического мира это даст свои безусловные бенефиты. Универсальный инструмент минимизации возможных потрясений любой, не обязательно глобальной, компании — диверсификация денежных и товарных потоков», — советует госпожа Веревочкина.

Одной из возможностей минимизации и потрясений для бизнеса является его участие в работе экспертных совещательных органов, например, при президенте, правительстве, отдельных министерствах. «Это позволяет компаниям быть, с одной стороны, наиболее информированными, с другой стороны, влиять на осуществляемую политику, при реализации которой учитывались бы запросы этого бизнеса. Поэтому объективно всегда проигрывает наиболее безучастный бизнес», — уверен Николай Калмыков, директор Экспертно-аналитического центра РАНХиГС.

ИСТОЧНИКИ ВДОХНОВЕНИЯ Работая над корпоративными стратегиями, компании нередко обращаются за консультациями к геополитикам. «Есть специализированные консалтинговые компании, которые выдают такой специфический анализ. Методы анализа при этом совершенно различные, в зависимости от данных, которые необходимы: начиная от СМИ и до специфических статистических данных», — рассказывает генеральный директор Stack Group Алексей Данильянц.

По его словам, существует немало новых инструментов для анализа массива информации. «Появились разветвленные автоматизированные системы анализа рисков в регионе. Если раньше аналитику приходилось делать это вручную, то сегодня базовый анализ делается с помощью компьютерных программ, которые собирают информацию по ключевым параметрам (например словам), и выдают базовую картину (например, дерево связей).Опорными являются данные по отрасли: ее структура — из каких компаний она состоит, данные по логистике в области, по сопутствующим отраслям, и другие данные, вплоть до климата в регионе», — перечисляет господин Данильянц.

Сергей Макшанов к внешней информационной основе деятельности компании относит следующие показатели: все, что касается общего экономического фона в мире и России, ситуации в отрасли, в которой работает компания, а также в смежных для нее отраслях и на универсальных рынках (тех, которые влияют на любую организацию: девелопмент, финансы, рынок труда, энергетика, телеком). Кроме того, важно анализировать работу игроков топ-10 своей отрасли на глобальном уровне — знать о трансформации их стратегии, показателях деятельности, планах развития.

К внутренней информационной основе деятельности компании тренер относит анализ клиентов компании. «Клиентов b2b необходимо классифицировать по структуре активов, по способу потребления вашего товара, по доле вашего продукта в себестоимости продукта клиента, по потребностям. Отслеживая динамику по категории клиентов, компания может разделить „отраслевые“ тенденции и собственную эффективность, сформировать более точные прогнозы продаж (цели), скорректировать структуру торговых сил», — рассказывает Сергей Макшанов. ■

62 → **А. Т.:** Центры трансфера — нужный институт. Идея изначально заключалась в том, чтобы сделать в регионах с наибольшим технологическим потенциалом центры, обеспечивающие, с одной стороны, взаимосвязь с регионами, испытывающими дефицит технологий, с другой — организовать взаимодействие с аналогичными зарубежными институтами. Предмет деятельности — технологии и компетентные кадры. С момента своего появления идея удачно продвигается: центры трансфера технологий занимаются анализом потребностей и поиском технологических решений, которые могут быть внедрены на производстве. Пока не совсем сильно межрегиональное взаимодействие, не всегда хватает компетенций по сложным технологическим вопросам, но как функционирующий институт центры состоялись. В России уже ощущается довольно серьезный кадровый дефицит инженерных профессий, не хватает специалистов с необходимым уровнем компетенций, и далеко не всем трансферным центрам удалось эту проблему решить. В каком университете готовят инженеров по трансферу технологий? Не слышал о таких. Конечно, можно что-то покупать, не развивая свои компетенции, но у нас-то все возможности для этого есть. Технологическая зависимость — это путь в никуда, а для России это вообще не путь, а остановка. ■

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

РЕКЛАМА

ПРАВИЛА ХОРОШЕГО ДОМА HONKA

Индивидуальные архитектурные решения

HONKA построила более 85 000 домов во всем мире, в том числе более 2500 домов в России. Каждый дом построен с учетом вкуса его владельцев, стиля жизни и размера семьи.

Сертифицированные строительные материалы

HONKA возводит дома из северной финской сосны — идеального строительного материала. Все материалы компании отвечают самым высоким требованиям в области энергосбережения, экологичности, прочности и долговечности конструкций.

Современные технологии

Свыше 50 лет HONKA занимается развитием строительства из дерева и обладает множеством патентов на профили бревна и бруса, угловые замки и технологию изготовления. Благодаря технологическим решениям деревянные дома HONKA являются лучшими на рынке.

Качество строительства и обслуживания

Более 20 лет HONKA строит дома в России. Компания предлагает полный комплекс услуг и сервиса, связанных с проектированием, строительством и гарантийным обслуживанием дома.

+7 (812) 320-50-60

WWW.HONKA.RU

ПАРТНЕР ВЫПУСКА
Жилой комплекс Аллегро-Парк
ЖИЗНЬ В СТИЛЕ ШАЛЕ
Проектная декларация на сайте www.allegro-park.ru.
РЕКЛАМА

ВМЕСТЕ И ПОРОЗНЬ

ПОД ВЛИЯНИЕМ СОБЫТИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И ПОЛИТИКЕ ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ СИСТЕМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ. КАК МОЖНО ОПРЕДЕЛИТЬ ПРОИСХОДЯЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ, РЕГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭТО ИЛИ ТОЛЬКО НОВЫЙ ЭТАП ГЛОБАЛИЗАЦИИ, РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ ИЛИ ФОРМИРОВАНИЕ МНОГОПОЛЯРНОЙ СТРУКТУРЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, ПЫТАЛИСЬ РАЗОБРАТЬСЯ ЭКСПЕРТЫ BG. ВЛАДА ГАСНИКОВА

Глобализация мира началась со времен эпохи Великих географических открытий, полагает доцент кафедры мировой политики факультета международных отношений СПбГУ Тамара Немчинова. С тех пор развитие мировых процессов проходило под знаком глобализации: формирование колониальных империй, формирование и развитие системы международного территориального разделения труда, мировой системы торговли, мировой финансовой системы. «Современная торгово-финансовая система мира не может быть не глобальной, потому что внутренние рынки отдельных государств не безграничны, а правительства государств и „акулы капитализма“ не хотят регулярных кризисов перепроизводства, которые, в соответствии с теорией больших циклов, неизбежны, но именно они и движут всю систему технологий и производства вперед. Экономическая глобализация влечет за собой унификацию, стандартизацию, с которыми пытаются не соглашаться сторонники свобод человека и гражданина», — говорит госпожа Немчинова. По ее словам, в экономическом смысле реглобализация возможна лишь в том случае, если общество осознанно или неосознанно вернется к натуральному типу хозяйства, а этого в обозримом будущем не предвидится.

Термин «глобализация» появился в 1984 году для обозначения открытия лондонского рынка капиталов для иностранных банков. Позднее его стали употреблять для обозначения процесса либерализации общемирового оборота товаров, услуг, капиталов, а также свободы перемещения людей через государственные границы. «В таком смысле первую волну глобализации мировая экономика пережила в начале XX столетия, когда наблюдались аналогичные процессы либерализации торговли и инвестиций. Их развитие остановила Первая мировая война, а новый старт был дан лишь после окончания Второй мировой войны», — считает профессор кафедры европейских исследований факультета международных отношений СПбГУ Станислав Ткаченко.

Директор Института актуальной экономики Никита Исаев видит будущее процесса глобализации несколько туманным. «Большее влияние на него оказывают даже не столько геополитика, сколько экономические соображения. Сейчас уместнее говорить о регионализации вместо глобализации. Странам выгоднее объединяться в блоки, в которых они будут дополнять друг друга, а не конкурировать. Взять те же США и Китай: раньше партнерские отношения казались безоблачными, производство товаров постоянно выносилось в Поднебесную. А теперь США заинтересованы в возврате своих предприятий на родину ради создания рабочих мест, идет активная популяризация американских товаров. Китай же, в свою очередь, проводит политику переориентации на внутренний спрос, потому как экономическая реальность такова, что только отказ от политики главенства экспорта позволит безболезненно для экономического роста повысить курс юаня и благосостояние граждан», — приводит пример господин Исаев. Он называет реглобализацию всего лишь следующей стадией развития глобализации, приданием ей наиболее эффективной формы, снижающей внутриблоковые перекосы. «На мой взгляд, возврат к менее стабильным формам сотрудничества маловероятен», — говорит эксперт.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ, ПО СУТИ, ВСЕГДА СВЯЗАНА С ПОИСКОМ ВЫГОДЫ, И ЭТОТ ПОИСК НИКОГДА НЕ ПРЕКРАТИТСЯ

С ним согласен Александр Филимонов, старший партнер адвокатского бюро DSLaw, который не видит сегодня мирового процесса реглобализации. «Глобализация в экономике, по сути, всегда связана с поиском выгоды, и этот поиск никогда не прекратится. Сейчас мы наблюдаем лишь незначительное замедление процесса глобализации, вызванное кризисными явлениями и общей геополитической обстановкой. Глобализация продолжается и в экономической сфере, а создание Транстихоокеанского партнерства — очередное этому подтверждение. Да, сейчас это партнерство больше похоже на закрытое торгово-финансовое объединение. Но Всемирная торговая организация (ВТО) тоже начиналась с торгового соглашения между определенным кругом участников. Открытость к присоединению позволила ВТО перерасти в глобальную организацию, охватившую большинство стран мира», — напоминает господин Филимонов. В качестве примеров продолжающихся глобализационных процессов он приводит борьбу с «черными» офшорами, соглашение о едином стандарте обмена информации (Common Reporting Standard, CRS), унификацию законодательства.

В то же время эксперты отмечают, что с начала XXI века в мире произошли серьезные изменения: до этого столетия доминирование США в мире было бесспорным, поэтому экономическая либерализация продвигалась уверенными темпами. По мере экономического роста в Евразии старая модель либерализации оказалась в кризисе. «Сегодня, впервые с 1945 года, на планете появились государства, которые являются полноправными участниками мировой системы, но при этом на практике независимы от США. Это прежде всего Китай, Индия, Россия, Бразилия. Их американская версия глобализации не устраивает, и этого достаточно для того, чтобы она была списана в утиль», — уверен Станислав Ткаченко. По мнению профессора, на смену ей приходит многополярная структура мировой экономики, в которой реальные интеграционные процессы будут протекать параллельно в разных регионах планеты. «Для этого сложились благоприятные условия, так как уже невозможно отрицать снижение удельного веса США и ЕС в мировой политико-экономической системе. Будущее экономики планеты за несколькими региональными интеграционными блоками во главе с государствами-лидерами, создавшими форум БРИКС. Помимо этой пятерки, а также США и ЕС (по сути — Германии), сегодня на планете нет государств, способных принять на себя ответственность по реализации проектов региональной интеграции. Взаимодействуя со своими партнерами в рамках Шанхайской организации сотрудничества, АТЭС и G20 по определению новых правил игры в мире „после глобализации“, Россия должна исходить из того, что ее главный приоритет — углубление интеграции в рамках Евразийского экономического союза. Либерализовав экономические связи с самыми важными для России партнерами-соседями, Москва сможет полноправно участвовать в дискуссии о будущем мировой экономики в целом», — считает ученый.

Роль международных организаций в формировании общемировых стандартов не снижается и по-прежнему велика. Например, под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 2014 году был принят единый стандарт автоматического обмена финансовой информацией.

«Низкая скорость, с которой движутся переговоры в рамках подобных международных организаций, в основном связана с большим количеством сторон, которые должны прийти к консенсусу, и столкновением их интересов (самым показательным примером является Дохийский раунд переговоров в рамках ВТО). Однако даже такое медленное, но направленное движение к единым стандартам и торговым пространствам играет огромную роль в экономических и геополитических процессах интеграции. Более того, не всегда положительные результаты работы глобальных организаций подталкивают страны создавать региональные объединения и зоны свободной торговли», — уверен Александр Филимонов.

Создание региональных экономических союзов — это не альтернатива экономической глобализации, а дополнительный инструмент повышения конкурентоспособности в глобальном мире, считает Тамара Немчинова из СПбГУ. «Отдельные государства уже не в силах самостоятельно нести бремя экономических гегемонов и локомотивов экономической глобализации», — поясняет она свою точку зрения.

Размышляя о состоянии существующих международных организаций, Никита Исаев из Института актуальной экономики обращает внимание на их слабые стороны. «ВТО может эффективно работать только при спокойной геополитической обстановке. Эта организация, к сожалению, слишком зависима от политики. При нарастании политической напряженности правила ВТО уходят на второй план. Иначе ни антироссийские, ни ответные санкции были бы невозможны. У новых интеграционных объединений непростые времена — идет борьба за участников и за право устанавливать свои условия, особенно в АТР. С одной стороны, США продвигают Транстихоокеанское партнерство (ТТП) и открыто говорят, что правила работы должны устанавливать только они, с другой стороны, Китай пытается создать Зону свободной торговли АТР с совместно разработанными правилами. Но пока преимущество на стороне ТТП, чьи страны-участники генерируют около 40% мирового ВВП», — говорит господин Исаев. ■

РЕКЛАМА

buddha-bar
SAINT PETERSBURG

СИНОПСКАЯ НАБ., 78 · (812) 318 0707 · BUDDHA-BAR.RU

IL LAGO
dei cigni

КРЕСТОВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 21 ЛИТ Б · (812) 602 0707 · ILLAGO.RU

TSÉ FUNG
聽風翠
ST. PETERSBURG

УЛ. РУБИНШТЕЙНА, 13 · (812) 932 3333 · TSEFUNG.RU

FORUM RESTAURANT GROUP

ВЛАДИМИР ВОРОНИН

«РЕПУТАЦИЯ ЗАСТРОЙЩИКА ДОЛЖНА БЫТЬ ЗАЛОЖЕНА В СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ»

ВЛАДИМИР ВОРОНИН, ПРЕЗИДЕНТ ФСК «ЛИДЕР», В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG СВЯТОСЛАВУ ФЕДОРОВУ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК ПОМЕНЯЛАСЬ ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В 2016 ГОДУ, КАКИЕ ЛОКАЦИИ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ ЯВЛЯЮТСЯ ПЕРСПЕКТИВНЫМИ ДЛЯ ЖИЛОЙ ЗАСТРОЙКИ, ПОЧЕМУ РАСТУТ ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ И НА ЧЕМ ДЕВЕЛОПЕР НИ В КОЕМ СЛУЧАЕ НЕ ДОЛЖЕН ЭКОНОМИТЬ.

BUSINESS GUIDE: По вашим оценкам, как поменялась активность покупателей в 2016 году по сравнению с 2015 годом? Вы удовлетворены показателями продаж по проектам компании в Петербурге и в Москве?

ВЛАДИМИР ВОРОНИН: В нашем сегменте жилья (эконом- и комфорт-класс) увеличилась доля ипотечных сделок. Если в 2014 году клиентов-ипотечников было около 40%, то в 2016 году около 60% сделок было совершено с привлечением таких кредитов. Такая популярность ипотеки объясняется продлением программы государственного субсидирования, которая позволила поддержать продажи и оставаться на плаву многим игрокам рынка.

В проектах ФСК «Лидер» в целом продажи идут стабильно, в соответствии с внутренними планами. Наша практика показывает, что если проект хороший, качественно проработан и имеет удобную для потенциального жителя локацию в сочетании с доступными ценами, то даже в кризисное время продажи там падать не будут.

Например, в Ленинградской области мы реализуем UP-квартал «Светлановский». С ним мы стартовали в сложный экономический период, когда повсеместно продажи у всех застройщиков пошли на спад. «Светлановский» мы выводили на незнакомый для нас рынок в самый разгар кризиса, однако, несмотря на это, темпы продаж в нем нас приятно удивили: к концу прошлого года было продано около 50% от выставленного объема квартир. К концу первого квартала у нас уже было продано более 90% квартир. Это очень хороший показатель, особенно учитывая все внешние факторы.

BG: В основном недвижимость вы строите в Московском регионе. Почему вы решили выйти на рынок Санкт-Петербурга?

В. В.: Мы строим не только в Московском регионе. Достаточно большой портфель проектов у нас и за его пределами. Питерский рынок для нас очень интересен не только потому, что он является вторым по объему после Московского региона. Выход на рынок Петербурга — это еще одна ступень в развитии корпорации. Тем не менее для нас важно не только достойно себя проявить на рынке недвижимости Санкт-Петербурга и Ленобласти, но и зарекомендовать как качественного застройщика удобных для жизни жилых комплексов.

Перед тем как выйти на рынок Петербурга, мы тщательно анализировали спрос и уже имеющееся предложение. Наше исследование показало, что жители хотят жить в современном проекте и за доступную стоимость. Подобных комплексов комфорт-класса в Мурино (та локация, где мы возводим свой комплекс), например, совсем немного. Именно поэтому наша компания решила строить там не просто стандартный ЖК экономкласса по низким ценам, а жилье с детально продуманной концепцией классом выше.

BG: Планируете ли еще что-либо строить в Петербурге или Ленобласти?

В. В.: Конечно, мы вышли на рынок Санкт-Петербурга не ради одного объекта. В настоящее время мы рассматриваем несколько площадок как в Ленобласти, так и в самом городе. Один из участков у нас на финальной стадии проработки, и скоро мы заявим о старте очередного проекта в Северной столице. К тому же мы в сентябре этого года планируем запускать вторую очередь нашего проекта в Мурино. Так что в Петербург мы пришли всерьез и надолго.

BG: Какие локации Петербурга и Ленобласти для компании являются наиболее перспективными с точки зрения освоения? Интересен ли «серый пояс» в качестве проектов для редевелопмента?

В. В.: На сегодняшний момент перспективной для себя видим локацию в Девяткино, здесь есть возможность возводить качественное недорогое жилье с удобной транспортной доступностью. Кудрово также является интересным местом. Мы рассматриваем не только площадки повышенной девелоперской активности, но и спальные районы в том числе.

Если говорить о «сером поясе», то здесь очень много перспективных площадок для освоения, но сейчас там «нежилое» назначение земли. У девелопера процесс перевода участка из одной категорию в другую займет не один год. Тем не менее в качестве долгосрочных проектов мы готовы рассматривать и эти площадки.

BG: ФСК «Лидер» заявляла о том, что готова в Петербурге достраивать проблемные долевые объекты взамен на лояльность со стороны местных властей. Достигнуты ли уже какие-то договоренности в этом направлении с городом?

В. В.: Каждый кризис, к сожалению, приводит к появлению обманутых вкладчиков, из-за того, что некоторые игроки рынка увеличивают кредитную нагрузку и не могут обслуживать взятые кредиты при ухудшении экономической ситуации. Социально значимым направлением нашей деятельности, в том числе, является работа по достройке домов за обанкротившимся компаниями. Например, мы сейчас активно взаимодействуем по этому вопросу с правительством Московской области. Что касается Санкт-Петербурга, то мы открыты к переговорам. Решений пока не принято, поэтому говорить об этом преждевременно.

BG: Как решается вопрос импортозамещения строительных материалов по объектам компании или для вас эта тема неактуальна, так как вы уже используете только отечественную продукцию?

В. В.: Да, основные строительные материалы, которые мы используем для наших проектов как в Московском регионе, так и в Петербурге, российского производства. Безусловно, в проектах комфорт-класса и более высокого ценового сегмента мы используем импортное инженерное оборудование, например лифты. Считаю, что на этом экономить нельзя.

BG: Эксперты говорят, что увеличилась стоимость строительных материалов, в частности, подорожали арматура, цемент. Какие еще факторы повлияли на увеличение себестоимости строительства? По вашим оценкам, все ли так критично, как говорят участники рынка? Ваша компания оптимизирует как-то расходы в этой ситуации?

В. В.: Действительно, строительные материалы существенно, по сравнению с докризисными ценами, подорожали. Рост цены за последние месяцы доходил до 25–30% за тонну. Оптимизировать расходы в строительстве непросто, особенно если не хочешь терять в качестве, поэтому пока что мы вынуждены строить и продавать на грани себестоимости.

BG: В связи с этим каков ваш прогноз по ценам на жилье в Петербурге до конца года? В частности, ваша компания намерена повышать цены?

В. В.: Недвижимость, конечно, — самый надежный актив. Квартиры в новостройках позволят не только сохранить средства, но и приумножить. Так, за год квартиры в нашем UP-квартале «Светлановский» подорожали на 17%. И цена на них с увеличением стадии готовности объекта будет только возрастать. К концу года мы планируем повысить цены еще на 10–12%. Конечно, покупка недвижимости на стадии строительства — это определенный риск для покупателя, поэтому только на цену при выборе новой квартиры ориентироваться нельзя. Хорошая репутация застройщика тоже должна быть заложена в стоимость. ■

EXPRESS GROUP

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Объект «под ключ»
от идеи до реализации

Комплексные решения для АПК, ТЭК, ВПК, объектов малой энергетики и логистики

Российский производитель холодильного оборудования

Разработка концепции

Технологическое проектирование

Генеральное проектирование

Генеральный подряд

Строительство «под ключ»

Холодоснабжение

Вентиляция и кондиционирование

Монтажные работы

Энергосберегающие технологии

Сервис по всей России

РЕКЛАМА

СПб, ул. Марата, 47/49
тел: (812) 459-5000
www.groupexpress.ru
#экспрессгрупп

ПАРТНЕР ВЫПУСКА

Аллегро-Парк
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ЖИЗНЬ В СТИЛЕ ШАЛЕ
Проектная декларация на сайте www.allegro-park.ru.

РЕКЛАМА

В ОЖИДАНИИ НОВОЙ ВОЛНЫ ПРОДАЖ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВЕДОМСТВА И КОРПОРАЦИИ НАРАЩИВАЮТ ОБЪЕМЫ ПРИВАТИЗАЦИИ И УВЕЛИЧИВАЮТ ПРОДАЖИ НЕПРОФИЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА. ВЫХОД ГОСАКТИВОВ НА ПУБЛИЧНЫЙ РЫНОК ЗАСТАВЛЯЕТ ЧАСТНЫХ ПРОДАВЦОВ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ СВОЮ РАБОТУ. АГАТА МАРИНИНА

Доходы от приватизации крупных госкомпаний только в 2016 году составят 800 млрд рублей, заявил в начале года министр экономического развития Алексей Улюкаев. Речь идет о частичной реализации акций банка ВТБ, компаний «Роснефть», «Башнефть», «Совкомфлот», АЛРОСА. Активно вести планируется и так называемую «малую» приватизацию, поскольку на небольшие предприятия сохраняется спрос. В начале 2015 года план по доходам от продажи подобных активов составлял 3 млрд рублей, а в результате полученная сумма превысила 7 млрд рублей. Сейчас Росимущество продумывает пути дальнейшей активизации приватизационного процесса.

По словам заместителя руководителя Росимущества Елены Мякотниковой, приватизация будет ускоряться везде, где это корректно делать. «Время далеко не всегда идет на пользу бизнесу — многие предприятия работают на грани ликвидности и могут уйти в процедуру банкротства, не дождавшись реализации и частных инвестиций. А это приведет к прямым потерям казны. Так что объем продаж федерального имущества будет расти, в том числе в формате электронных торгов», — говорит она. Генеральный директор Российского аукционного дома (основной продавец госимущества и имущества госкомпаний в России) Андрей Степаненко говорит, что на рынке продажи бизнеса и недвижимости государство — непосредственно и через участие в госкомпаниях — основной игрок. «У него больше всего активов — от промышленных предприятий до сельхозпроизводств и инфраструктурных компаний. Также на рынок выходит большой объем госнедвижимости», — пояснил господин Степаненко.

Осенью прошлого года на совещании у первого вице-премьера Игоря Шувалова было принято решение использовать для реализации госимущества все предусмотренные законом о приватизации способы, в том числе — продажу без объявления цены для объектов, которые не продались ни на английском, ни на голландском аукционах. Ожидается, что это поможет реализовать «залежавшиеся» активы.

Вслед за Росимуществом перечисленные способы публичной продажи стало применять Министерство обороны для реализации высвобождаемого имущества, а в феврале 2016 года Минэкономразвития обязало компании с госучастием использовать в сделках с имуществом принятые для госактивов схемы работы. Таким образом, прогрессивная практика публичного оборота госимущества распространилась на все активы, прямо или опосредованно имеющие отношение к государству.

Начальник департамента имущественных отношений и ДЗО ПАО «ФСК ЕЭС» Александр Единак уверен, что это позитивно скажется на практике реализации непрофильных активов госкомпаний, по-

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСИМУЩЕСТВА ПРОХОДИЛА В ОСНОВНОМ ЧЕРЕЗ КЛАССИЧЕСКИЕ АУКЦИОНЫ В ОЧНОЙ ФОРМЕ. В КОНЦЕ 2015 ГОДА ФЕДЕРАЛЬНЫМ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ УТВЕРЖДЕН ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛОЩАДОК ДЛЯ РАБОТЫ В РАМКАХ ПРИВАТИЗАЦИИ

может работать оперативно и с наименьшими затратами. «Потребуется соответствующее нормативное регулирование. В распоряжении компании должен быть стандартный инструментарий, на основе которого принималось бы решение по каждому конкретному объекту», — считает он.

ЛОТЫ ОТ ВОЕННЫХ По мнению Андрея Степаненко, составить конкуренцию Росимуществу по объему активов может только Минобороны, если будет снят мораторий на продажу его недвижимости. Сейчас министерство реализует только высвобождаемое движимое имущество. Торги проходят на площадке Российского аукционного дома. Состав имущества — бывшая военная техника, транспортные средства и различные бытовые предметы. Но основная масса активов — металлолом. «При продаже таких специфических лотов хороший результат показали электронные торги и торги на понижение — голландский аукцион. Если до введения голландских аукционов реализовать удавалось около 20% выставленного имущества, то сейчас — более 50%. При этом нередко продажа происходит с превышением начальной цены. Покупателей привлекает возможность получить актив ниже старта. В итоге, если после снижения цены на объект претендуют несколько участников торгов, начинается аукцион на повышение», — говорит Андрей Степаненко. По его словам, 10 из 25 лотов, проданных на голландском аукционе в 2016 году, реализовано выше начальной стоимости.

ЛИШНИЕ АКТИВЫ Существенная доля предложения приходится на активы компаний с госучастием. Оценить объем в абсолютных цифрах аналитики не берутся, но настаивают, что потенциально речь идет о сотнях миллиардов рублей. К оптимизации активов приступили РЖД, «Газпром», ФСК ЕЭС, Роскартография. В ноябре 2015 года продажу активов возобновили предприятия холдинга «Гарнизон» (бывшее ОАО «Оборонсервис»). В результате за шесть месяцев было реализовано 17 лотов на сумму 2,9 млрд рублей. В планах «Гарнизона» на 2016–2017 годы реализация около 485 различных объектов недвижимости и земельных участков. Но, подчеркивает заместитель генерального директора АО «Гарнизон» Отто Сопроненко, недвижимостью предложение не ограничивается. К примеру, в третьем квартале 2016 года планируется продажа трех дочерних обществ АО «Спецремонт».

«Мы рассчитываем привлечь покупателей не только продажей недвижимости, но и реализацией бизнеса, а именно — пакетов акций и долей в уставном капитале дочерних обществ, ставших в свете принятых решений также непрофильным имуществом. Для серьезного бизнеса это хорошие инвестиции, а для нас — возможность направить вырученные от продажи средства на финансовое оздоровление компаний холдинга», — говорит Отто Сопроненко.

«В РЖД с момента создания проводится системная работа по отчуждению неиспользуемой недвижимости в соответствии с утвержденными концепциями и планами», — говорит начальник департамента управления имуществом (ЦРИ) ОАО РЖД Игорь Пачосик. По его словам, выручка только от продажи недвижимости превысила 10 млрд рублей за последние пять лет.

Основную массу непрофильных активов госкомпаний составляет недвижимость. По словам Андрея Степаненко, это в основном административные здания советских времен, бывшие промышленные территории, производственные и складские объекты, разбросанные по всей территории РФ. «Лучше всего продаются участки под жилищное строительство, но их очень немного. К ним можно отнести старые промышленные территории удачной локации в Москве и Петербурге. Все остальное реализуется с большим трудом, — констатирует Андрей Степаненко. — Даже самые востребованные рынком форматы недвижимости (к примеру, помещения стрит-ритейла) упали в цене в среднем на 30%, а срок экспозиции по ним вырос с трех месяцев до года».

БЕЗ ЛИЧНОГО УЧАСТИЯ Увеличение предложения приводит к появлению новых механизмов продажи. До недавнего времени реализация госимущества проходила в основном через классические аукционы в очной форме. В конце 2015 года федеральным правительством утвержден перечень электронных площадок для работы в рамках приватизации.

Электронные торги предназначены для продажи серийных активов, не требующих эксклюзивного подхода. Они расширят круг покупателей госактивов и помогут установить его актуальную рыночную стоимость в условиях кризиса. «Если имущество недостаточно ликвидно или далеко расположено, наилучшим способом его продажи являются электронные торги. Их уже активно используют РЖД, ФСК ЕЭС, Министерство обороны», — отмечает Андрей Степаненко.

По словам госпожи Мякотниковой, «около 400 пакетов акций предприятий, подлежащих приватизации, и более 700 объектов казны еще не реализованы, и подготовка их к продаже продолжается. После согласования всех процедур работы с электронными площадками Росимущество приступит к постепенному переводу продаж в электронный вид», — говорит она. По ее словам, в ближайшее время должен быть подготовлен законопроект об электронной продаже земельных участков. «При полноценном переходе торгов в электронный вид, мы прогнозируем существенный рост продаж», — заключает Елена Мякотникова.

Выход на рынок существенного объема госактивов не может не оказать влияния на привлекательность «традиционного» предложения от частных лиц. Одна из тенденций — повышение прозрачности сделок. «Рынок „вторички“ — закрытый. И именно появление государственных игроков сделает его более публичным, покажет реальные цены сделок», — подчеркивает Андрей Степаненко.

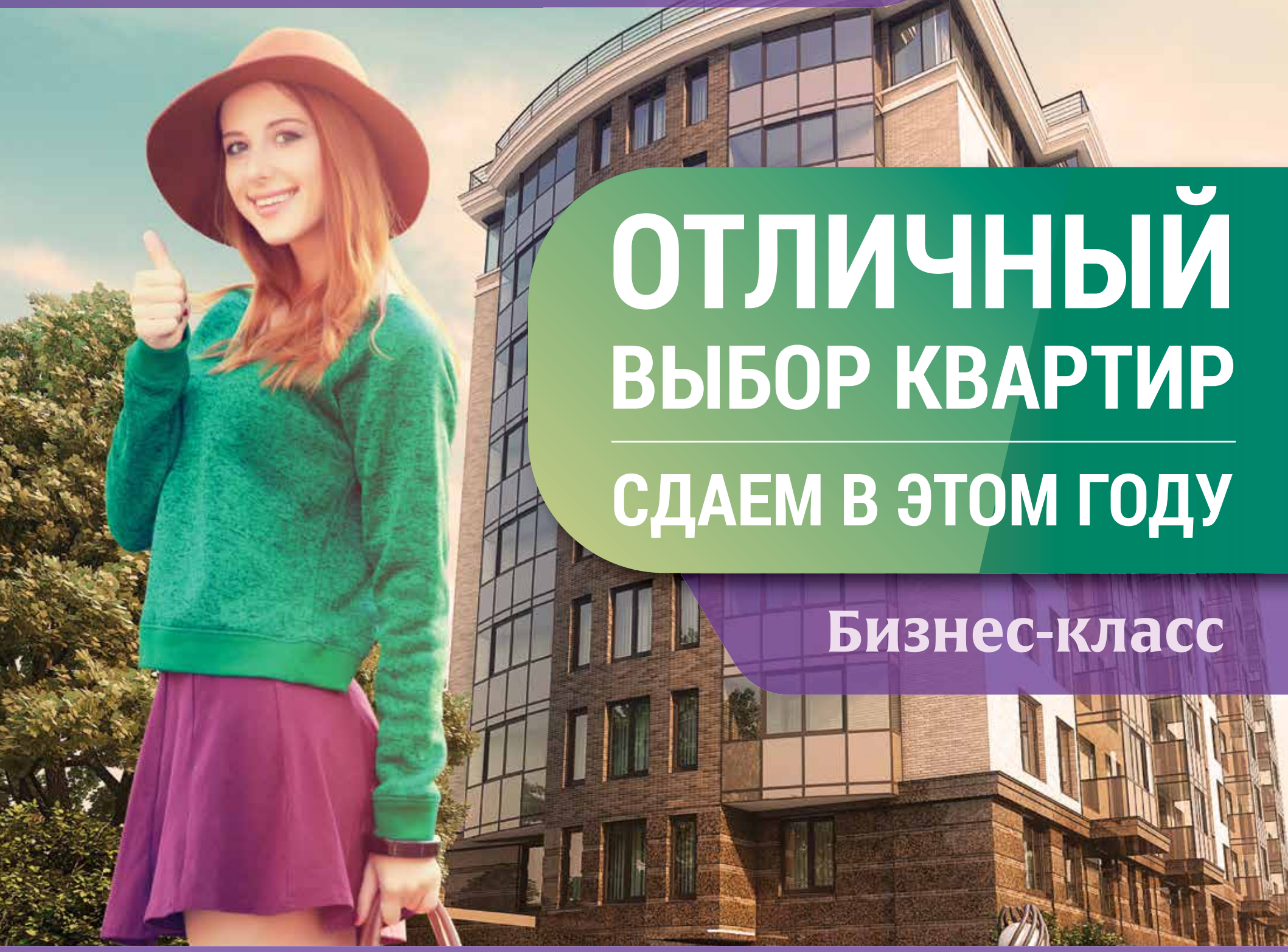
«Разнообразие способов реализации госимущества, аукционы на повышение и голландские аукционы, электронные и классические, позволяют приблизить стоимость актива к реалиям рынка, к текущей рыночной конъюнктуре. Частные продавцы будут вынуждены использовать упомянутые публичные схемы, чтобы выдерживать конкуренцию. Это приведет к корректировке ценовой политики и, возможно, к демпингу», — говорит управляющий партнер компании Colliers International Russia Николай Казанский. ■

Дом у Берёзового сада

Ярославский проспект, 63

м. «Удельная»

5 минут пешком



ОТЛИЧНЫЙ ВЫБОР КВАРТИР

СДАЕМ В ЭТОМ ГОДУ

Бизнес-класс

80 КВАРТИР В ДОМЕ

ПАРКИ РЯДОМ

ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ

ДИЗАЙН ХОЛЛОВ

ЗАКРЫТАЯ ТЕРРИТОРИЯ

% ИПОТЕКА ОТ ВЕДУЩИХ БАНКОВ

214 ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

Эльба
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

777-91-91

Реклама. С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте www.домнаярославском.рф. Застройщик - ООО «МФК». Продажа квартир осуществляется в соответствии с 214 ФЗ. Адрес объекта: Санкт-Петербург, Ярославский проспект, 63, литера А. Проектная декларация опубликована в издании «Мой район: Юг-Варшавка» 21 августа 2014 г. Ипотека предоставляется банками: ПАО «Банк »Санкт-Петербург» (Ген. Лицензия № 456 от 31.12.2014 г.), ПАО «Сбербанк» (Ген. Лицензия №1481 от 11.08.2015), ПАО «ВТБ 24» (Ген. Лицензия №1623 от 29.10.2014 г.). Полный перечень банков, предоставляющих ипотеку, уточняйте в Отделе Продаж.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПУТЬ

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПЕРЕВОЗОК НЕОБХОДИМО, НО ЭТОТ ПРОЦЕСС СДЕРЖИВАЕТСЯ РЯДОМ ПРИЧИН, ОДНА ИЗ КОТОРЫХ СВЯЗАНА С МОНОПОЛЬНЫМ ПОЛОЖЕНИЕМ ОАО РЖД. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО РАЗВИТИЕ И ПОДДЕРЖКА ЧАСТНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ ДОЛЖНЫ СТИМУЛИРОВАТЬ СТРУКТУРНЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ У ЕСТЕСТВЕННОГО МОНОПОЛИСТА. СВЯТОСЛАВ ФЕДОРОВ

ИВАН ШАТОВАЛОВ

ЕДИНСТВЕННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ, КОТОРУЮ ЧАСТНЫЙ ПЕРЕВОЗЧИК НА ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СПРОСА И КОТОРАЯ НАПРЯМУЮ ВЛИЯЕТ НА СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА, ЯВЛЯЕТСЯ ЛОГИСТИКА

По мнению экспертов, железная дорога в первую очередь участвует преимущественно в межвидовой конкуренции с другими видами транспорта. Основными соперниками железнодорожных перевозок являются автотранспорт и морские грузоперевозки. Так, по итогам 2015 года на полигоне Октябрьской железной дороги (ОЖД) объем погрузки в целом составил 95,1 млн тонн, что на 4,7% ниже уровня аналогичного периода 2014 года. На 16% снизилась перевозка нефтепродуктов, в частности, из-за того, что Киришский НПЗ стал больше транспортировать дизельное топливо по трубопроводам завода в порт Приморск. На 3,4% упали строительные грузы, что вызвано ухудшением экономической ситуации в регионах, снижением покупательной способности.

По итогам четырех месяцев 2016 года железнодорожники улучшили показатели: на полигонах ОЖД было отгружено 32,1 млн тонн, что на 2,8 млн выше (на 9,6%) уровня аналогичного периода 2015 года. В ОЖД отметили, что положительная динамика достигнута в основном за счет роста перевозок минеральных и химических удобрений, лесных грузов, промсырья и цемента. Наибольший прирост обеспечен по строительным грузам: их погрузка увеличилась на 2,6 млн тонн, или на 40%.

КОНКУРЕНЦИЯ НА ПРАКТИКЕ Если говорить о развитии внутренней конкуренции при перевозках железнодорожным транспортом, то оно ограничено естественным монопольным положением железнодорожных путей. Именно поэтому внедрение конкуренции в этой сфере идет тяжело, отмечает Алексей Калачев, эксперт-аналитик АО «Финам».

«Фактически в отрасли остается один монопольный грузовой перевозчик, он же владелец всех магистральных железных дорог и всех депо — РЖД, один монопольный пассажирский дальне-магистральный перевозчик — ОАО „ФПК“, а в сфере перевозок пассажиров в пригородном сообщении перевозчиками — региональными монополистами являются 26 пригородных пассажирских компаний. Единственное, что удалось реформировать в плане развития конкуренции (еще до распоряжения № 503-р от 01.04.2014), так это услуги по предоставлению железнодорожного подвижного состава для грузовых железнодорожных перевозок, которые оказываются операторами железнодорожного подвижного состава (насчитывается около 2 тыс. таких игроков рынка), приватизировать 17 вагоноремонтных компаний. Но операторы железнодорожного подвижного состава не являются перевозчиками, формально они лишь предоставляют подвижной состав для грузовых железнодорожных перевозок», — прокомментировал Алексей Калачев.

Юлия Панова, доцент департамента логистики и управления цепями поставок НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, рассказала, что стимулом для либерализации рынка железнодорожных перевозок в России послужило разделение в 2003 году единого грузового железнодорожного тарифа на две составляющие. Первая — за использование вагонов железных дорог с долей около 15% от стоимости перевозки, вторая — за использование инфраструктуры (55%) и локомотивной тяги (30%) железных дорог, с общей долей в 85%. После этого был введен прейскурант № 10–01 «Тарифы за перевозку грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые Российскими железными дорогами» и стала возможной сдача вагонов в аренду частными компаниями на рыночных условиях, то есть собственники вагонов получили возможность предоставлять скидку с тарифа на величину «вагонной составляющей».

Во главе всех участников рынка железнодорожных перевозок стоит публичный перевозчик и владелец магистральных путей — ОАО РЖД, которое является владельцем магистральной инфраструктуры, подавляющего большинства магистральных локомотивов и более половины маневровых тепловозов. Согласно открытым данным, РЖД принадлежит 99% железнодорожных магистралей в России общей протяженностью 85 тыс. км. Исключение составляют ряд железных дорог, управляемых частными компаниями, например, ОАО «Норильская горная компания» владеет Норильской железной дорогой. Дорогами также владеют компании ООО «Газпромтранс», ОАО «Ямальская железнодорожная компания», ОАО «Золотое звено», ОАО «АК „Железные дороги Якутии“» (владеет 360 км магистральных путей, 50% акций принадлежат ОАО РЖД и 50% Республике Якутия).

Количество компаний-операторов, осуществляющих перевозки в принадлежащем им подвижном составе, по экспертным данным, сегодня превышает 1850. По свидетельству Евгения Богданова, руководителя департамента консалтинга Института проблем предпринимательства, крупнейшими операторами, работающими как на территории СЗФО, так и на федеральном уровне, являются АО «Первая грузовая компания», ООО «Балттранссервис» (входит в ГК «Н-Транс»), ЗАО «Евросиб СПб — транспортные системы», ООО «Евразтранс», ООО «Трансойл», АО «СГ-транс». Есть и ряд крупных собственников локомотивов, среди которых Globaltrans, «Нефтетранссервис», «Рейлтрансхолдинг». Неконтейнерные перевозки осуществляет 100% дочерняя компания группы FESCO — «Трансгарант».

НУЖНЫ ЛИ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ? Евгений Богданов полагает, что практически единственной составляющей, которую частный перевозчик может использовать для привлечения спроса и которая напрямую влияет на соотношение цены и качества, является логистика. Востребованы скорость обслуживания, удобство (любые современные средства для создания максимального комфорта потребителю) и комплексность предоставляемой услуги (доставка груза от двери до двери).

Однако эксперт заметил, что на практике основная цель частных перевозчиков — получение дохода. Поэтому низкодоходные и тем более убыточные направления, конечно же, не будут в должной мере обрабатываться. «Без централизованного регулирования рынка железнодорожных грузоперевозок не обойтись. В регулируемом сегменте перевозок, характеризуемом социальной значимостью и низкой платежеспособностью спроса, необходимо создание законодательной базы, которая определит порядок организации железнодорожного сообщения, маршруты и объемы перевозок, размеры выплат перевозчикам. Одно важно точно: развитие и поддержка частных транспортных компаний должны стимулировать структурные и технологические изменения у естественного монополиста — владельца инфраструктуры и оператора — РЖД», — прокомментировал Евгений Богданов.

Алексей Калачев затрудняется сказать, возможна ли полноценная конкуренция на железной дороге, учитывая естественную «монополию рельсового полотна». «Максимум, что тут можно сделать, — это отделить дорогу от перевозки по аналогии с реформой РАО ЕЭС. Тогда единый оператор (или группа региональных операторов) дороги отвечал бы за состояние и развитие путей и осуществлял бы эксплуатацию и диспетчерское регулирование перевозок, а несколько независимых пассажирских и грузовых перевозчиков, действуя как авиакомпании, боролись бы за клиента. А расписание перевозок строили бы на основе договоров с одним или несколькими операторами железной дороги. Но это был бы совсем иной уровень конкурентной среды с высокоразвитой логистикой. Пока слабо верится, что в России такое возможно без ущерба для потребителей. Возможно, пока достаточно и межвидовой транспортной конкуренции, когда потребитель выбирает, что ему удобнее и выгоднее: железнодорожный, автомобильный, водный или авиатранспорт», — заключил Алексей Калачев.

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЙ ЛОКОМОТИВ Между тем на государственном уровне расширение сферы конкуренции перевозчиков в экспериментальном режиме было названо одной из основных задач четвертого этапа реформирования (2010–2015 годы). По этой причине еще в 2009 году была создана СРО НП «Совет участников рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава» (СОЖТ). Сейчас саморегулируемая организация объединяет 32 операторских компании. В их собственности и управлении находится более 70% железнодорожного подвижного состава, зарегистрированного на территории РФ.

2 апреля 2014 года распоряжением правительства РФ № 503-р от 01.04.2014 был утвержден план мероприятий по развитию конкуренции на железнодорожном транспорте. По мнению ряда экспертов, за два года есть определенные подвижки в его реализации. Благодаря лоббированию СОЖТ был принят Федеральный закон от 31.12.2014 № 503-ФЗ «О внесении изменений в ФЗ „Устав железнодорожного транспорта РФ“ и статью 2 ФЗ „О железнодорожном транспорте в РФ“». Также ведутся дальнейшие работы совместно с правительством РФ в этом направлении. ■

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ООО «ФСК „ЛИДЕР"»
ЛИДЕР
ФИНАНСОВО-СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ
Реклама

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПРЕВЫСИЛА СРЕДНИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2016 ГОДА ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ЕВРОПЕЙСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ СОСТАВИЛ €50,7 МЛРД.

ДЕНИС КОЖИН

Объем инвестиций в первом квартале 2016 года значительно превысил средний за десять лет уровень (€43 млрд), уступив лишь показателям за первые кварталы 2007 и 2015 годов. Несмотря на кризис, Россия оказалась в числе стран — лидеров по привлечению инвестиций. Такие данные содержатся в аналитическом отчете CBRE. Хорошие квартальные показатели отмечены в Финляндии, Нидерландах, Португалии, Бельгии и России. В Финляндии квартальный результат (€1,8 млрд) стал наилучшим за период с первого квартала 2008 года, превысив результат первого квартала 2015 года на 214%. Объем инвестиций в Нидерландах составил €2,1 млрд, что на 75% выше результата аналогичного периода 2015 года. В Португалии и Бельгии также отмечен значительный прирост инвестиций — на 158 и 31% в годовом исчислении, соответственно. В России наблюдается оживление рынка после пары лет затишья: объем инвестиций в первом квартале 2016 года вырос в годовом исчислении на 177% благодаря прежде всего активности российских покупателей, привлеченных интересными ценами и арендными ставками, которые, по всей видимости, прекратили падение.

Целый ряд факторов, среди которых волатильность фондового рынка и дефицит предложения высококлассных активов, обусловил некоторое сокращение инвестиций во Франции и Германии, а также в Великобритании, где к названным факторам добавилась неопределенность вокруг возможного выхода страны из ЕС.

В разрезе отдельных секторов объем инвестиций в индустриальную недвижимость составил €5,8 млрд, что стало лучшим результатом первого квартала за всю историю наблюдений, и превысил показатель первого квартала 2015 года на 57%. По сравнению с другими секторами инвестиции в индустриальные активы составили в первом квартале 11,5% от общего объема инвестиций в европейскую коммерческую недвижимость. Это почти вдвое превышает показатель аналогичного периода 2015 года (6%).

Джонатан Халл, директор отдела рынков капитала в регионе Европы, Ближнего Востока и Африки, CBRE, прокомментировал это следующим образом: «Европейская коммерческая недвижимость продолжает пользоваться большой популярностью, несмотря на макроэкономическую неопределенность на некоторых рынках. Кроме того, сохраняется крупный капитал, как региональный, так и международный, стремящийся выйти на этот рынок. Преобладающий тренд немного менее оппортунистический по сравнению с предыдущими кварталами, а спрос в значительной мере сосредоточен на ключевых активах с качественной доходностью».

Олеся Дзюба, директор отдела стратегического анализа и планирования CBRE, добавляет: «Российская коммерческая недвижимость привлекательна для инвестиций по причине скорректировавшихся стоимостей, которые либо уже достигли, либо приближаются ко дну. Наиболее активны российские инвесторы, при этом западный капитал по-прежнему присутствует на рынке и ищет интересные активы для покупки. Кроме того, некоторые азиатские и ближневосточные инвесторы создали локальные команды и активно рассматривают возможности, предлагаемые рынком. В большей степени их интересуют расположенные в центре стабилизированные активы, приносящие доход». ■

ИНТЕРНЕТ ВЫВЕДЕТ ИЗ БЕДНОСТИ

БЛАГОДАРЯ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧИТЬ ДОСТУП К ИНТЕРНЕТУ ИЗ ЛЮБОЙ ТОЧКИ МИРА 7% НАСЕЛЕНИЯ ЗЕМНОГО ШАРА (ОКОЛО ПОЛУМИЛЛИАРДА ЧЕЛОВЕК) МОГУТ ПРЕОДОЛЕТЬ УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ, А МИРОВОЙ ВВП УВЕЛИЧИТСЯ НА $6,7 ТРЛН.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Такие данные содержатся в новом отчете по результатам исследования, проведенного компанией Strategy&, подразделением PwC по оказанию услуг в области стратегического консультирования.

В ходе исследования, выполненного для компании Facebook, были проанализированы данные по 120 странам за десятилетний период. Результаты исследования позволяют сделать вывод о том, каким образом может изменяться веб-пространство по мере увеличения числа интернет-пользователей из развивающихся стран. В исследовании рассматриваются возможности преодоления препятствий, затрудняющих доступ к интернету, а также потенциальные изменения веб-среды в результате увеличения числа интернет-пользователей из развивающихся стран.

Несмотря на продолжающуюся цифровую революцию, рост числа новых интернет-пользователей, основная доля которых приходится на жителей развивающихся стран, в последние годы замедлился. «С 2013 года показатели темпов роста выражались однозначными числами. В результате 4,1 млрд человек не имеют доступа к современной экономике, хотя могли бы принести ей дополнительно более $6 трлн, если бы участвовали в ее развитии», — отмечается в отчете.

По данным отчета «Мир в сети». (Connecting the World), повсеместный доступ к интернету на глобальном уровне будет обеспечен, когда на каждого интернет-пользователя из стран с развитой экономикой будет приходиться пять интернет-пользователей из развивающихся стран. Для сравнения: в настоящее время это соотношение составляет один к двум.

«Обеспечение возможности подключения к онлайн-ресурсам по всему миру в ближайшие пять лет может принести развивающимся странам и коммерческим предприятиям огромную пользу, включая следующие преимущества: улучшение социально-экономических условий для более чем 4 млрд человек; прирост мирового ВВП в размере $6,7 трлн; возможности роста для операторов телекоммуникационных сетей, оцениваемые в $400 млрд; бизнес-возможности для поставщиков контента, оцениваемые в $200 млрд», — сообщают докладчики.

«Обеспечение повсеместного доступа к интернету — одна из основных трудностей, сдерживающих развитие в современном мире, — считает Бахджат аль-Дарвич, соавтор исследования, проведенного компанией Strategy&, и партнер PwC на Ближнем Востоке. — Чтобы жители развивающихся стран могли принимать полноценное участие в современной экономике и ощутить на себе революционный эффект от использования интернета, нам необходимо упростить и удешевить доступ к интернету, привести неопровержимые доводы в пользу онлайн-ресурсов и оказать поддержку людям, открывшим для себя интернет и впервые оказавшимся в веб-пространстве».

Продвижение в этом направлении идет медленными темпами, так как приходится преодолевать различные препятствия, включая стоимость интернет-покрытия, скорость и мощность существующей инфраструктуры, а также потребность в создании новой инфраструктуры там, где ее нет. По данным исследования, интернет смогут позволить себе 80% населения в том случае, если розничные цены на веб-доступ упадут почти на 70%. Для увеличения числа пользователей онлайн-ресурсов требуется принять меры во всех ключевых областях, включая возможности подключения к сети, контент и розничные услуги. Благодаря замене текущих сетей 2G сетями 3G или 4G LTE можно сократить стоимость мегабайта на развивающихся рынках на 60–70%, при этом оказание интернет-услуг будет выгодным для операторов и более 2 млрд человек откроют для себя возможности интернета. Распространение контента через ряд местных высокоскоростных сетей сделает возможным доступ к интернету для еще 300 млн человек. Дополнительно 170 млн человек смогут воспользоваться улучшенным и более дешевым доступом за счет офлайн-каналов распространения контента, включая государственные и региональные ресурсы обмена данными. Правительства стран, предлагающие информационные материалы об образовании, социальных услугах и бизнес-возможностях, могут побудить еще 200 млн человек подключиться к интернету. Онлайн-доступ, финансируемый фирмами или абонентами (например, образовательные центры), может привлечь еще 500 млн пользователей по всему миру.

«Всеохватный интернет будущего будет отличаться от современного интернета, — говорит Матиас Херцог, соавтор отчета Strategy& и партнер PwC в США. — Он будет в более полной мере соответствовать лингвистическим, культурологическим и экономическим потребностям тех, кто ранее не имел доступа к сети. Кроме того, интернет станет основным каналом предоставления важнейших услуг для наиболее обездоленных слоев населения в современной „вещественной" экономике. Причины для выхода в интернет будут в основном связаны с вопросами эффективности, деятельности микропредприятий, а также с образовательными целями. Будет наблюдаться рост в сегменте интернет-торговли, участниками которой станут беднейшие слои населения».

Чтобы добраться до самых удаленных уголков мира, где проживает беднейшее население, потребуются инновационные, революционные технологии. «Если мы хотим направить всю мощь интернета на развитие экономики и преодоление бедности, то нам необходимо будет найти новые подходы к организации деятельности на рынках сетевых подключений, контента и розничной торговли», — резюмирует Эндрю Бокинг, руководитель производственного направления Internet.org в компании Facebook. ■

«В ЛИСЬЕМ НОСУ ЕСТЬ КОСТИ, НА КОТОРЫХ МОЖНО НАРАСТИТЬ ХОРОШЕЕ МЯСО»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «СТРОЙКОМПЛЕКС XXI» ВЛАДИМИР НАБОКИН В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG РАССКАЗАЛ О ТОМ, ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ ВЫНУЖДЕНА ИСПОЛЬЗОВАТЬ ИНОСТРАННЫХ ПОСТАВЩИКОВ МАТЕРИАЛОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «АЛЛЕГРО-ПАРК», ЧЕМ ОПАСНЫ ПРОЕКТЫ КВАРТАЛОВ-«УЛЬЕВ» НА ОКРАИНАХ ПЕТЕРБУРГА И ЧТО ДАСТ ГОРОДУ МАСШТАБНОЕ РАЗВИТИЕ ЛИСЬЕГО НОСА. ЮЛИЯ ЧАЮН

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

BUSINESS GUIDE: Сколько проектов у компании находится в реализации и на какой они стадии?

ВЛАДИМИР НАБОКИН: Сегодня мы работаем над одним проектом — это жилой малоэтажный комплекс «Аллегро-Парк», который расположен в Приморском районе, рядом с поселком Лисий Нос. Для того чтобы не распыляться и не брать на себя чрезмерные риски, мы определили для себя ежегодный объем инвестиций — примерно полмиллиарда рублей. Объем инвестиций в реализацию «Аллегро-Парка» составляет около 700 млн рублей, так что он полностью вписывается в установленные нами финансовые рамки. Всего в проект включено 33 дома, все они находятся в работе. Сейчас мы занимаемся внешними инженерными сетями, уже прокладываем канализацию до городского коллектора. Десять домов подводятся под крышу, в 23 домах ведутся работы по устройству монолитного железобетона.

BG: Сколько домов уже продано?

В. Н.: Мы продали одиннадцать домов, в данный момент ведем переговоры с покупателем по еще одному объекту.

BG: Когда проект будет полностью завершен?

В. Н.: В августе-сентябре 2017 года. Презентация первого дома, который будет шоу-румом, назначена на 23 июня. Сейчас в нем днем и ночью идут отделочные работы, уже полностью собраны деревянные конструкции, скоро будет проведен монтаж окон.

BG: Кто задействован в реализации проекта?

В. Н.: Вообще, «Стройкомплекс XXI» — это структура генподрядная, у нас свои бетонщики, специалисты по инженерным сетям, свои электрики, водопроводчики, сантехники, мы стараемся все выполнять собственными силами. Но к воплощению проекта «Аллегро-Парка» мы привлекли несколько партнеров. В качестве стратегического подрядчика задействована компания «АТ Строй», которая является дилером финского производителя бруса Mammutti Hirsi. «АТ Строй» занимается монтажом финских конструкций с последующей покраской, полировкой, шлифовкой. Второй партнер — это поставщик элитных финских деревянных окон Skaala, стоимость которых для одного дома равна стоимости двухкомнатной квартиры в Девяткино.

BG: А почему вы используете финскую продукцию? У нас немало отечественных компаний, которые специализируются на малоэтажном строительстве и на производстве необходимых материалов для этого.

В. Н.: Мы не нашли подходящих по уровню поставщиков клееного бруса в России. Мы просмотрели всех, были готовы заключить контракт с одной компанией, но потом выяснили, что у этой компании цены схожи со стоимостью финских материалов. При этом финские компании дают практически стопроцентную гарантию поставок, если, конечно, не произойдет форс-мажор на уровне государства. Что же касается оборудования, на котором эти материалы производятся, то у отечественных производителей оно в основном десятилетней давности, тогда как финны имеют возможность постоянно его обновлять и модернизировать. Мы вынужденно берем для теплого пола швейцарские и итальянские трубы, так как не можем найти в России аналогов, способных выдержать высокое давление, перепады температуры. Кроме того, в каждом доме у нас есть техническое помещение, оснащенное инженерным оборудованием, газовые и водогрейные котлы для которого мы берем в Германии. Да, у нас было искушение взять продукцию отечественного производства, но котлы Viessmann — это знаменитый в мире бренд, гарантирующий качество. Мы не хотим столкнуться с ситуацией, когда завтра к нам могут прийти наши покупатели с жалобой на работу оборудования от российских производителей.

BG: А насколько подорожал проект на фоне валютных скачков?

В. Н.: Изначальная себестоимость проекта выросла в полтора раза, что уже нашло отражение в конечной стоимости домов. Тем не менее мы остаемся в цене — и покупатель очень заинтересован.

BG: Почему вы решили заниматься премиальным сегментом, а не масс-маркетом, к примеру? Высокий ценовой сегмент самый живучий в кризис?

В. Н.: Нет, маркетинговый расчет был на отсутствие аналогов. Сегодня домов такого качества, в такой близости от Петербурга и по такой цене на рынке нет. Наш проект в формате таунхаусов качественно отличается от всего, что сейчас у Петербурге называется таунхаусами. На мой взгляд, понятие «таунхаус» полностью дискредитировано другими проектами, для обывателя это означает что-то дешевое, скомканное, нанизанное друг на друга, с миллионом соседей. У нас же одном гектаре земли всего 33 дома, хотя по правилам землепользования мы могли построить 69 домов. Мы осознанно это сделали, чтобы сохранить проезды, парковочные места, пространство для жизни.

BG: Вы сознательно решили вдвое уменьшить прибыльность?

В. Н.: Нет, мы пошли по пути увеличения стоимости домов за счет их наполнения и таким образом прибыльность сохранили. Конечно, покупатели выберут такой дом, если у них есть деньги.

BG: А кто ваши покупатели?

В. Н.: Это собственники среднего бизнеса и руководители отделов в топовых компаниях.

BG: На каких условиях вы работаете с клиентами по этому проекту, есть ли у вас рассрочка?

В. Н.: Мы даем рассрочку на год, сейчас проходим процедуру аккредитации в банке «Дельта-кредит» по ипотечной программе, к июлю должны завершить этот процесс. У нас есть несколько отложенных сделок, в рамках которых люди хотели бы приобрести наш дом, но у них нет всей суммы, поэтому мы решили прибегнуть к ипотечной аккредитации. Хочу отметить, что продажи у нас проходят как некое вступление в закрытый клуб. Переговоры по продажам веду лично я, были случаи, когда я отказывал клиентам в покупке дома в проекте по тем или иным причинам.

BG: Привлекали ли вы заемные средства для реализации проекта?

В. Н.: Изначально мы планировали вести строительство за счет привлечения денег от клиентов. За год мы продали семь домов и поняли, что этот процесс затянет реализацию нашего проекта в два раза. В итоге один из банков, название которого мы не разглашаем, открыл нам кредитную линию сроком на два года с возможностью пролонгации. Сейчас «Аллегро-Парк» полностью финансово обеспечен.

BG: А с какими проблемами вы столкнулись при реализации этого проекта?

В. Н.: Проблем было две. Первой стало то, что на продажи мы вышли в кризис и наткнулись на большие сомнения клиентов, которые не были уверены в том, сможем ли мы вообще завершить проект, тем более такой дорогостоящий. Второй вопрос, который у всех стоял в глазах: а как будет выглядеть дом? Можно продавать по картинкам, можно показывать интерьеры, но мы были не готовы показать готовый дом, могли только рассказать о нем. Это вызывало сомнения у потенциальных покупателей. Сейчас мы эти оба вопроса закрыли.

BG: Каков ваш прогноз по строительному рынку в целом?

В. Н.: На мой взгляд, у того формата, в котором мы работаем, проблем не будет. Людей не пугают цены в 20–30 млн рублей за дом, если этот дом качественный. Более того, я считаю, что сегодня очень актуально развивать ближайшие пригороды Петербурга. Жилья для среднего класса в пригородах нет вообще, там сильное расслоение: либо дворцы за высоченными заборами, либо полуразрушенные халупы. Как только мы обеспечим бизнесменов и топ-менеджеров нормальным жильем, то они начнут инвестировать в экономику.

В Петербурге уже практически нет места, тесно, создаются анклавы по миллиону квадратных метров на границах города. Это будущие проблемные зоны, там будет тот самый «Южный Централ». Более обеспеченные граждане со временем оттуда сбегут, и там останется пена, которая окажется самой криминализированной, самой тяжелой для города.

BG: Верно ли я понимаю, что вы планируете и в дальнейшем реализовывать подобные проекты, если этот сегмент настолько перспективен?

В. Н.: Да, нам очень нравится Лисий Нос, сейчас мы присматриваемся там к еще одному участку, размер которого составляет 5 га. На этом участке уже могут быть не таунхаусы, а отдельно стоящие дома, но формат еще будет прорабатываться. В Лисий Нос заложены очень хорошие принципы малоэтажного строительства: там широкие улицы под прямыми углами.

Иными словами, в Лисьем Носу есть кости, на которых можно нарастить хорошее мясо. Людям там будет комфортно жить, но туда нужно вкладываться. ■

ДОЛГАЯ ДОРОГА БЕЗ ПИЛОТА

БЕСПИЛОТНЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА (БПТС) СПОСОБНЫ ЭКОНОМИТЬ ДО 15% ТОПЛИВА, НЕ ЗАВИСЕТЬ ОТ СОСТОЯНИЯ И НАСТРОЕНИЯ ВОДИТЕЛЯ, БЕРЕЧЬ ТРАНСПОРТНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ. ОДНАКО НЕ ТОЛЬКО РОССИЙСКИЕ, НО И МИРОВЫЕ РЕАЛИИ СЕГОДНЯ ТАКОВЫ, ЧТО ДО МАССОВОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЕСПИЛОТНИКОВ В БИЗНЕСЕ ЕЩЕ ОЧЕНЬ ДАЛЕКО. ВЛАДА ГАСНИКОВА

Россия имеет относительно невысокую протяженность дорожной сети — 1,4 млн км (для сравнения: в Евросоюзе — 5,3 млн км, в США — 6,6 млн км), и это существенно обостряет проблему перегруженности дорог в стране. «Беспилотники — выход из этой ситуации. Но особая нагрузка ложится на системы геолокации. Мы рассчитываем на усовершенствование системы ГЛОНАСС: плюс-минус 10 м в позиционировании нас не устраивают, нам нужны расхождения максимум в пределах 20 см, чтобы давать беспилотникам высокоточные задания: например, точно припарковаться на выгрузку у крана или осуществить дистанционную заправку. Планируется, что к 2020 году точность измерения системы навигации ГЛОНАСС будет составлять 50 см», — рассказывает Андрей Черногоров, генеральный директор Cognitive Technologies (совместно с КамАЗом разрабатывают проект беспилотного грузового автомобиля).

АППАРАТ НЕ ОШИБАЕТСЯ У беспилотника априори нет слепых зон, обусловленных конструкцией автомобиля; нет ситуаций, связанных с потерей концентрации и внимательности водителя; безопасность движения беспилотника обусловлена только дорожной ситуацией и рельефом местности. Поэтому для беспилотников необходима новая, износостойкая разметка и знаки, которые всегда будут четко и безошибочно считываться аппаратами.

«С помощью беспилотников кардинальным образом увеличится объем грузовых перевозок. Сведется на нет такая метрика в расчете логистики, как время простоя грузового средства. Беспилотный автомобиль сможет находиться в дороге максимальное количество времени», — говорит господин Черногоров.

«Вероятнее всего, крупнотоннажные грузовые беспилотные транспортные средства в первую очередь появятся на междугородних трассах. Конечно, грузопоток увеличится, как и скорость доставки. В основном за счет сокращения времени простоя из-за отсутствия у роботов таких человеческих потребностей, как сон, питание, отдых. Вырастет средняя скорость движения. Сократятся и расходы на оплату труда водителей, исчезнет необходимость привлекать дополнительный персонал», — прогнозирует IT-советник генерального директора транспортно-экспедиционной компании ПЭК Вячеслав Тимонин.

Начальник отдела логистических операций DPD в России Дмитрий Воеводин подсчитал: тариф любой междугородней перевозки на 20–40% состоит из заработной платы водителя, а на внутригородских маршрутах данный показатель достигает 30–60%. «При активном развитии беспилотного транспорта тарифы на перевозки можно будет существенно оптимизировать в ближайшем будущем», — говорит господин Воеводин.

Использование в большом городе беспилотников в качестве наземного общественного транспорта — это не вопрос ближайшего будущего: из-за большого трафика и отсутствия на сто процентов точных электронных карт. «В любом случае придется привлекать операторов, приглядывающих за роботами», — предполагает господин Тимонин.

Летательные беспилотные аппараты (дроны) могут быть интересны интернет-магазинам, курьерским службам да и простым покупателям, говорит директор департамента транспортной логистики логистической компании МОЛКОМ Тимур Ратников. По его мнению, дроны могут быть полезны в строительстве для охраны и контроля объектов, для фото- и видеосъемки; экстренным службам — для мониторинга обстановки в зонах при пожаре, наводнении и других природных катаклизмах, для охраны и контроля территорий.

Эксперт автомобильной отрасли Алексей Тузов рассказывает, что беспилотники уже не считаются чудом: их используют несколько лет, и за это время они прибавляют в популярности. «В некоторых европейских и азиатских странах уже достаточно давно полностью автоматизировано движение метро и пригородных поездов, а на многих фермах в непосредственном управлении человеком не нуждается сельскохозяйственная техника. Крупные американские автоконцерны выпускают тракторы и комбайны, способные самостоятельно собирать урожай, вспахивать и поливать, а все, что требуется от фермера, — задать маршрут движения техники на поле. Компания IBM с недавних пор начала разработку ПО специально для таких машин», — перечисляет господин Тузов.

ЭКСПЕРИМЕНТЫ ЛИДЕРОВ На данный момент в России активными исследованиями в области автоматизации транспортных средств занимаются ОАО «КамАЗ» и РЖД, на мировом рынке — Volvo, ➔ 76

75 ➔ Daimler, ряд азиатских концернов и множество небольших европейских и американских независимых компаний.

Гиганты розничной торговли Walmart и Amazon, крупнейшие логистические компании Swiss Post, DHL,UPS разрабатывают новые системы «мгновенной доставки» с помощью беспилотников.

Директор по развитию инновационного предприятия НИТУ «МИСиС» «Карфидов Лаб» Дмитрий Васильев рассказывает, что в США уже тестируют грузовые беспилотные автомобили. «С 2005 года DARPA проводила чемпионаты среди беспилотных грузовиков, цель которых была пройти по трассе и достигнуть финиша без участия человека. Начиная с 2006 года грузовики стали доезжать до финиша. Первой такой машиной был грузовик компании Oshkosh. По некоторым сведениям, в 2009 году он был принят на вооружение для переброски грузов без участия человека. В России разработкой беспилотных транспортных средств занимаются несколько компаний, например, КБ „Аврора“ и КамАЗ совместно с Cognitive Technologies. Стоимость конечного автомобиля нигде не раскрывается», — говорит господин Васильев.

Андрей Черногоров выделяет четыре эволюционные стадии беспилотников с точки зрения сервисов для водителей: системы удержания в полосе, контроль слепых зон, контроль сближения, автоматическая парковка, адаптивный круиз-контроль. Это стадия уже полностью освоена, технологии внедрены в современные машины почти всех классов и марок, разработана система автоматического управления в пробках. Технологии внедряются в автомобили концерна VW. Осваиваются также система полного автопилотирования на больших скоростях на трассах, удаленная парковка без водителя (частично применяется в Tesla), полный автопилот во время всей поездки (находится на стадии разработки и тестирования).

Хотя готового к массовому производству беспилотного автомобиля, который можно выпустить на дороги общего пользования, нет ни у одного автопроизводителя, все же в этой сфере есть лидеры. Специалисты относят к ним Google, Volvo, Mercedes.

«До рентабельности все еще далеко, стоимость управляющей аппаратуры автопилотов и программного обеспечения пока многократно перекрывает затраты на оплату работы водителей-дальнобойщиков. Когда автопилоты пройдут успешно все испытания, научатся „думать“ наперед и когда они будут устанавливаться массово и стоить недорого, тогда — да. Однако, вероятно, еще долгое время наземный автоматический транспорт не будет полностью самостоятельным. Ведь за роботами нужен глаз да глаз. Правда, потребуются скорее не водители, а инженеры-операторы и программисты. А через какое-то время сократится и их количество. Но тенденция к удешевлению есть. Первые тестовые беспилотные автомобили стоили сотни тысяч долларов. Расходы на создание и отладку ПО и аппаратуры — миллионы. А сейчас системы автопарковки — по сути, маленький кусочек полноценного автопилота — устанавливаются на множестве современных автомобилей бюджетных марок», — размышляет Вячеслав Тимонин.

AMAZON

МИР ЕЩЕ НЕ ГОТОВ К МАССОВОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ БЕСПИЛОТНИКОВ: НЕ ХВАТАЕТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ГРАЖДАНСКОЙ И УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ БПТС, НЕ РАБОТАЕТ В ЭТОМ КОНТЕКСТЕ СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ, НЕ РЕШЕН ВОПРОС КОНТРОЛЯ ПЕРЕВОЗИМЫХ БЕСПИЛОТНИКОМ ГРУЗОВ

Приблизительную стоимость оборудования, осуществляющего беспилотную езду, Евгений Бирюков оценивает в $10 тыс.: это камеры высокой четкости и быстрой съемки, по крайней мере, две спереди и две сбоку и сзади; компьютер, в котором происходит обработка данных видеокамер, анализ дорожной ситуации, анализ данных картографии, приводы органов управления.

Главный стимул развития беспилотников — экономический. Технологически беспилотный автомобиль, неукоснительно соблюдая запрограммированный скоростной режим, сможет экономить не менее 15% топлива в каждой поездке, а износ дорожного полотна на дорогах общего пользования от аккуратного беспилотного вождения сокращается.

ЕСТЬ НАД ЧЕМ РАБОТАТЬ Директор по бизнес-приложениям компании КРОК Максим Андреев не видит минусов в развитии беспилотного транспорта — прогресс не остановить, говорит он. «Многие эксперты сходятся во мнении, что использование автомобилей-беспилотников приведет к проблеме занятости, ведь сейчас в индустрии автоперевозок занято очень много людей (по данным директора по транспорту FM Logistic Александра Дьяконова, около 2 млн человек. — **BG**). Однако, на мой взгляд, это не является проблемой автомобилей-беспилотников, это постоянный процесс, над которым должно работать общество: в частности, повышать мобильность и менять квалификацию», — говорит господин Андреев.

Евгений Бирюков обращает внимание на вопрос безопасности транспорта: напасть на дорогостоящий беспилотный автомобиль или дрон можно практически открыто, а техника при этом беззащитна.

Специалисты не верят, что появление беспилотников в России — это вопрос ближайшего будущего. «Говорить о быстром внедрении технологий нельзя: сначала нужно провести тестирование работы именно в российских условиях и оценить эффективность использования подобных грузовиков, а это требует времени. Важнейшее условие для возникновения спроса на беспилотники — это развитие инфраструктуры для обслуживания подобных транспортных средств. Пока что ее нет», — замечает Александр Дьяконов.

Да, собственно и мир еще не готов к массовому использованию беспилотников: не хватает законодательной базы для определения гражданской и уголовной ответственности за управление БПТС, не работает в этом контексте система страхования, не решен вопрос контроля перевозимых беспилотником грузов (а если это будут наркотики или оружие?), отсутствует инфраструктура должного уровня…

«В России очень много областей, где мы серьезно отстаем по эффективности работы, в том числе и в области логистики. Так что, думаю, для нашей страны, к огромному сожалению, беспилотный транспорт — это очень далекая перспектива. Но в этом есть и плюс — мы сразу будем использовать отработанные другими странами технологии. Если, конечно, „импортозамещение“ не доберется и до этой области — тогда есть риск, что подготовка к внедрению беспилотников будет растянута на долгие годы», — говорит Максим Андреев из компании КРОК. ■

58 ➔ **НИКОЛАЙ КОПЫТИН,**
генеральный директор ГК Normann:
— С одной стороны, это изобретательность и предприимчивость, которую наши люди не потеряли даже за десятилетия советской власти, а с другой — терпение. Чтобы общество двигалось вперед, необходима активность каждого его элемента: стремление что-то улучшить, изменить, сделать более доходным и выгодным — разумеется, действуя в рамках закона. Если раньше это желание намеренно ограничивали, то сейчас у нас предприимчивость может проявляться в более широких масштабах. А терпение во все времена помогало нашему народу пережить самые сложные ситуации.

СЕРГЕЙ ХРОМОВ,
генеральный директор УК «Старт Девелопмент»:
— Самая большая удача для России — это ее природные ресурсы. Но хотя богатые недра поддерживают экономику, мы не должны зависеть исключительно от них. Главную ставку надо делать на другой важный ресурс, которым мы также располагаем, — интеллектуальный потенциал, научные достижения. России есть чем гордиться в этой сфере, и если природные богатства исчерпаемы, то здесь в наших силах наращивать мощь научной мысли, ее возможности. К сожалению, пока этот ресурс, эту свою удачу, мы почти не используем, а по большому счету, разбазариваем, раздаем по странам и континентам.

СЕРГЕЙ КОЛЕСНИКОВ,
президент корпорации «Технониколь»:
— Первой удачей можно назвать русскую смекалку — умение находить необычные и эффективные решения в самых разных ситуациях. Это позволяет нам выходить за рамки возможного, обусловленного общепринятыми правилами, становиться победителями в, казалось бы, проигрышных ситуациях. Второй удачей я бы назвал социальную эмпатию, то есть умение проявить сострадание к другому человеку, сплотиться в сложной ситуации. Это позволяет нам переживать кризисы и выходить из них еще сильнее, реализовывать сложные проекты в непростых экономических и географических условиях.

АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ,
президент группы Becar:
— Дуракам можно противопоставить прекрасных русских женщин, а дорогам, наверное, — русскую креативность.

ИГОРЬ ОНОКОВ,
генеральный директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс»:
— Бед, к сожалению, у нас в стране очень много, но, без сомнения, самые известные — дураки и дороги. В противовес им я бы назвал русскую смекалку и широту души. В России очень много талантливых, умных и изобретательных людей. Мы можем найти выход из самой сложной ситуации, идти не только проторенной дорожкой, но и находить альтернативные решения казалось бы нерешаемой задаче. Русская смекалка никогда не давала слабины и стала уже некоей национальной чертой характера.
Потрясает и широта души русского человека, которая порой так непонятна иностранным гостям. «Широкий» человек всегда живет и работает с размахом, не склонен к мелочности, готов простить всем и все и отдать последнюю рубашку. С одной стороны, такое качество порой переходит в расточительность, но именно оно двигает нашим человеком. Мы не можем работать без души, и для русского человека это некий внутренний двигатель. ➔ 79

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

В ПОИСКАХ ИДЕАЛА

БУРНОЕ РАЗВИТИЕ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ ПОСТАВИЛО ПЕРЕД ДЕВЕЛОПЕРАМИ ВОПРОС: КАКИМ ИМЕННО ДОЛЖЕН БЫТЬ ПРОЕКТ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ (КОТ), ЧТОБЫ СТАТЬ КОНКУРЕНТНЫМ. ВЕДЬ ПРИВЛЕЧЬ ПОКУПАТЕЛЯ ТОЛЬКО ЗА СЧЕТ ДЕШЕВОЙ ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ — ЗНАЧИТ ПОТЕРЯТЬ ПРИБЫЛЬ. ИМЕННО ПОЭТОМУ СЕГОДНЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ДЕВЕЛОПЕРОВ СТРЕМЯТСЯ СОЗДАТЬ «ИДЕАЛЬНЫЙ КОТ». НИКОЛАЙ ВОЛКОВ

ОДНИМ ИЗ ФАКТОРОВ «ИДЕАЛЬНОГО ПРОЕКТА КОТ» МОЖЕТ СТАТЬ ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ «УМНОГО ГОРОДА»

Проекты комплексного освоения по-прежнему являются относительно новым понятием для рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Первые проекты КОТ стали появляться в 2007–2008 годах, поэтому достаточно сложно назвать полностью завершившиеся проекты, соответствующие идеальному представлению города-спутника.

«Вопрос рабочих мест во многом определяется общей градостроительной политикой региона, тем не менее есть примеры, когда и эта составляющая изначально включается в общую концепцию квартала. Работа возле дома может сэкономить человеку до нескольких часов в день, и даже удобное транспортное сообщение с городом — совсем не повод отказываться от такой прекрасной возможности», — полагает Николай Копытин, генеральный директор ГК Normann.

С ним согласен Анзор Берсиров, руководитель проектов комплексного освоения территорий ЗАО «Строительный трест». «Идеальный КОТ должен включать в себя все аспекты полноценного города-спутника. И это касается не только создания социальной инфраструктуры, поскольку в этом случае проект комплексного освоения превращается в обычный спальный район. Таких примеров уже достаточно много», — говорит он.

Идеальный проект КОТ должен включать в себя строительство социальных и коммерческих объектов разного функционала (торговые и развлекательные комплексы, фитнес-центры, рестораны и кафе), мест приложения труда, например, небольших предприятий, торговых и офисных центров, чтобы жители новых районов могли жить в непосредственной близости от работы. Создание рабочих мест позволяет избежать «маятниковых миграций»: из города на работу и обратно. Особенно это важно в тех районах, которые строятся не на границе с городом, а удалены от него. Развитие всех этих элементов помогает создать сбалансированную комфортную среду проживания.

Впрочем, по мнению некоторых экспертов, идеальный КОТ может получиться, когда за его реализацию берется не сам девелопер, а лендлорд, задача которого — подготовить землю и привлечь к проекту строителей. И в качестве примера такого подхода участники рынка называют проект города-спутника «Южный» УК «Старт Девелопмент».

О том, что их подход отличается, говорит и сам Захар Смушкин, председатель совета директоров компании. «Мы не считаем себя строителями и не собираемся сами выходить на стройку и вбивать сваи, но при этом мы рассматриваем вопрос развития в компании функции застройщика. Мы занимаемся наполнением „Южного“ и готовы управлять процессом создания точек притяжения на его территории, а также ряда объектов недвижимости. Это позволит сохранить единую идею и целостность концепции „Южного“, который по факту является крупнейшим проектом в России», — рассказывает он.

«Наш генеральный директор и в управленческая команда находятся в контакте практически со всеми московскими и петербургскими застройщиками. Общий срок застройки „Южного“ — примерно 15 лет. Мы много лет изучаем опыт реализации таких проектов, и главный вывод — продаются не квадратные метры, а среда. То есть для застройщика мы должны создать такие условия, чтобы его продукт, архитектурно реализованный в различных строительных объектах, был наиболее востребован рынком. И чем сложнее ситуация на рынке, тем максимально качественным должен быть продукт. Человек, желающий жить в „Южном“, должен получить целый набор конкурентных преимуществ по отношению к другим районам массовой застройки», — говорит господин Смушкин.

По его словам, цель проекта — создать уникальную атмосферу и среду. Поэтому в проекте предполагается среднеэтажная застройка с плотностью в четыре раза ниже типовой и огромные рекреационные пространства. «Мы нашли много решений, связанных со сбором ливневых вод и накопительными прудами, в том числе и для решения проблем царскосельских парков. Интересные решения и парковых зон. Одним словом, пытаемся создать среду с конкурентными преимуществами, которая резко и выгодно отличается от других территорий. Мы считаем, что от качества проработки проекта сильно зависит его экономический результат», — отмечает господин Смушкин.

«Мы проводили ряд исследований, показавших модель взаимодействия человека в новой среде и его ожидания. Необходима самодостаточная система, где учтены ожидания будущих жильцов и инвесторов, а также сведены к минимуму опасения органов власти в вопросе реализации инвестиционного проекта. И это не только скамейки: интегрированная система безопасности, продуманные подъезды к району и выезды из него (улично-дорожная сеть), места приложения рабочей силы для минимизации „маятниковой“ миграции (мелкая коммерция, общественно-деловая зона и „технопарк“, где смогут работать малый и средний бизнес)», — рассуждает генеральный директор Rocket Group Борис Латкин.

Одним из факторов «идеального КОТ» может стать внедрение технологий «умного города», говорят эксперты. Сегодня существует большое количество различных проверенных технологий, способных обеспечить более эффективное использование городской инфраструктуры и создать по-настоящему комфортную городскую среду. И речь не только о технологиях в виде датчиков, сенсоров или счетчиков, собирающих данные от элементов городской инфраструктуры или IT-систем, эти данные анализирующих. «Все это важные инструменты диагностики и прогнозирования „здоровья города“. Однако кроме этого, к „умным технологиям“ можно также отнести и принципы организации пространства, и энергоэффективные технологии строительства, и механизмы двусторонней коммуникации между службами города и его жителями, а также алгоритмы контроля рационального использования имеющейся инфраструктуры и анализа эффективности инвестиций в развитие города. Так или иначе, некоторые технологии уже приживаются в городе или рассматривается возможность их внедрения. Однако важным барьером для активного продвижения инноваций можно считать ограниченные инвестиционные возможности города. Все это заложено в идеологию города-спутника „Южный“», — говорит генеральный директор УК «Старт Девелопмент» Сергей Хромов.

Чтобы город стал «умным», необходимо несколько условий: широкое внедрение интернета, в том числе за счет новых беспроводных технологий Wi-Fi и Wi-Max и установки публичных терминалов доступа, распространение географических информационных систем (ГИС), внедрение новых стандартов строительства, развитие направления энергосберегающих домов. «Но самое важное — необходимо участие власти, начиная от принятия соответствующей стратегии (программы, плана) развития города в данном направлении и до внедрения современных технологий в работу госслужб и содействия в развитии таких технологий в частном секторе», — полагает Екатерина Запорожченко, директор по продажам Docklands Development. ■

БЕЗ СИСТЕМНЫХ ПРОБЛЕМ

СТРОИТЕЛЬСТВО СЧИТАЕТСЯ ЛОКОМОТИВОМ ЭКОНОМИКИ: ОДНО МЕСТО НА СТРОЙКЕ ОБЕСПЕЧИВАЕТ РАБОТОЙ ДЕСЯТЬ МЕСТ В СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЯХ. НЕСМОТРЯ НА СПАД ЭКОНОМИКИ, ОПРОШЕННЫЕ BG ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО СИСТЕМНЫЙ КРИЗИС ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНОМУ РЫНКУ РОССИИ НЕ ГРОЗИТ. БОЛЕЕ ТОГО, ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ДЕВЕЛОПЕРОВ КОНСТАТИРУЕТ УЛУЧШЕНИЕ СИТУАЦИИ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Жилищный рынок России в силу своей молодости — фактически он развивается чуть более 25 лет — до сих пор находится на стадии становления. И сегодня вместе с ужесточением законодательства, снижением норм прибыльности бизнеса, изменениями потребностей покупателя рынок постепенно переходит в фазу некоторой зрелости.

Но новейшая история России показала, что рынок строящегося жилья остается одним из самых устойчивых в кризис. Все — и аналитики, и население — ожидали более сильного падения. Инертность и низкая обеспеченность граждан качественным жильем поддерживают жилищное строительство, причем уже не одно десятилетие.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития, Россия занимает 32-е место в мире по обеспеченности жильем на душу населения. Российский показатель составляет 23,4 кв. м на человека, в Швеции — 42 кв. м на человека, в Германии — 40 кв. м. По обеспеченности комнатами Российская Федерация занимает 36-е место в мире (0,9 комнаты на человека). В мировом масштабе это неплохой показатель, а по европейским меркам — относительно низкий. Несмотря на то, что динамика в целом положительная и с 2000 по 2013 год обеспеченность жильем в России возросла с 19,2 кв. м на человека до 23,4 кв. м, стратегическая потребность населения России в жилых площадях оценивается в 1,5 млрд кв. м.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НЕКОТОРЫЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В ПЯТИЛЕТНЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ РЫНОК ПРИДЕТ К ТОМУ, ЧТОБЫ ПРОДАВАТЬ ТОЛЬКО ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ

ОПТИМИСТЫ «Рынок недвижимости цикличен. После кризиса, вызванного колебаниями валюты, падением доходов, санкциями, рынок вновь набирает обороты, и ожидается, что в 2016 году квадратные метры снова станут ликвидным активом и будут востребованы у инвесторов», — утверждает Александр Шарапов, президент NAI Becar.

Роман Мирошников, исполнительный директор строительной компании «Ойкумена», менее оптимистичен. Он полагает, что избежать системного кризиса можно только через улучшение общей экономической ситуации в стране. «Уже практически рухнул рынок офисов, остановилось строительство гостиниц и бизнес-центров. Очередной удар по строительному рынку нанес резкий скачок цены на арматуру — в конце апреля этого года цены на металл выросли на 30–50%, потому что производителям стало выгоднее продавать его за рубежом. Строительный рынок зависит от развития других отраслей и всей экономики страны», — говорит господин Мирошников.

Роман Розенталь, генеральный директор Mirland Development Corporation, полагает, что сейчас ситуация постепенно стабилизируется. «Предпосылок для глубокого системного кризиса я не вижу. Да, более слабые игроки будут вынуждены покинуть рынок, а их место займут более устойчивые компании», — полагает господин Розенталь.

Дмитрий Михалев, руководитель службы по работе с госорганами компании «СПб Реновация», думает, что системный кризис может наступить в случае фундаментального снижения спроса на жилье вследствие перепроизводства или резкого падения доходов. «Пока оба эти сценария кажутся маловероятными», — считает он.

ДВЕ ПРИЧИНЫ Андрей Степаненко, генеральный директор Российского аукционного дома, вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов, также придерживается оптимистичного взгляда: «Полагаю, что никакого системного кризиса на рынке жилья, особенно массового жилья, не будет. Причин несколько. Первая и главная: жилищное строительство — один из столпов отечественного бизнеса, оно сродни добыче нефти и газа. „Квартирный вопрос“ был и остается темой номер один для нашего соотечественника. Этому есть и психологические, и объективные причины. Психологические заключаются в том, что в России традиционно недвижимость (а в массовом сознании это значит жилье) является альтернативой твердой валюте. В нее вкладываются, она является показателем благосостояния человека. А это значит, что люди будут покупать жилье, чтобы сохранить и приумножить свои сбережения. С другой стороны, сама эта отрасль получила должное развитие только в постсоветский период, и население по-прежнему мало обеспечено жильем. То есть спрос на недвижимость огромен и еще долго таким останется. Сюда следует добавить, что до России совсем недавно докатилась тенденция разделения домохозяйств, свойственная цивилизованному миру. Это значит, что люди перестают существовать под одной крышей большими семьями — дети вырастают, уходят от родителей, начинают жить самостоятельно и отдельно. Это тоже активно стимулирует спрос на жилье».

Господин Степаненко полагает, что жилищное строительство — огромный бизнес, который продиктован внутренними, естественными потребностями населения и не зависит ни от санкций, ни от политики. В этом его уникальность, резюмирует эксперт.

«Вторая причина банальна и общеизвестна: каждое рабочее место на стройке обеспечивает десять рабочих мест в смежных отраслях. К строительству жилья, к примеру, накрепко привязана банковская система с механизмами кредитования. Отсюда вытекает третья причина стабильности этого бизнеса: государство будет его поддерживать ипотекой и прочими инструментами. Последняя причина: рынок жилья достаточно инертен. Изменения на нем идут медленно, медленнее, чем экономические процессы даже в такой огромной стране, как наша», — рассуждает господин Степаненко.

Генеральный директор УК Rocket Group Борис Латкин считает, что для восстановления спроса нужно увеличивать доступность жилья. Это, по мнению эксперта, возможно сделать несколькими способами: субсидировать первый взнос по ипотеке или уменьшить ставку по жилищным кредитам.

«Глобального кризиса, тем не менее, не будет, даже если никаких сдвигов со стороны государства в этом направлении не произойдет. Застройщики просто постепенно уменьшат объем жилья, выводимого на рынок. Будет формироваться отложенный спрос, и в итоге он сравняется с предложением, — солидарен с коллегами господин Латкин. — С рынка уйдут непрофессиональные девелоперы, кто пришел в отрасль из других рынков за высокими прибылями. Рынок вернется в равновесие, откатившись на несколько лет назад (к уровню 2012–2013 годов). Но ничего страшного в этом нет. Строители уже неоднократно проходили эти сценарии, и им не привыкать. Большинство компаний готовы как с финансовой, так и с психологической точки зрения».

СТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА Дмитрий Панов, генеральный директор ГК «Доверие», говорит, что сегодня происходит становление рынка покупателя, когда именно клиент начинает задавать правила игры для девелоперов. «Постепенно формируется запрос на повышение качества и расширение характеристик объектов жилого строительства даже в достаточно аскетичном эконом-сегменте. Это, в свою очередь, неизбежно приведет к сужению рынка и предложения на определенном отрезке времени. Однако именно подобными трендами зачастую характеризуется переход от количества к качеству, а именно это сегодня и необходимо российскому строительному рынку», — уверен эксперт. При этом, по его мнению, в России в долгосрочной перспективе сохранится дефицит обеспеченности населения жильем.

Антон Леонов, региональный директор компании «Данфосс» по СЗАО РФ, более пессимистичен, чем его коллеги: «В 2015 году спрос на жилую недвижимость в России упал примерно на 30%. В первом квартале 2016 года тенденция сохранилась, и ничто не свидетельствует в пользу ее изменения. Конкуренция между игроками рынка усиливается, при этом значительная часть введенных в строй и строящихся площадей остается нереализованной. Ситуация может развиваться по-разному. Например, есть мнение, что крупные девелоперы не станут демпинговать, снизят активность и постараются „пересидеть“ трудные времена, дождавшись подъема. Предполагается, что это может произойти как раз примерно через пять лет. Естественно, сделать уверенный прогноз сегодня довольно трудно, поскольку дальнейшее развитие ситуации во многом определяется нерыночными факторами, имеющими случайный характер. То есть, например, может произойти смещение прогнозируемой точки перелома на отметку в десять лет».

Тем не менее и господин Леонов, как и предыдущие эксперты, считает, что ожидать системного кризиса в ближайшей перспективе вряд ли стоит. «Финансовое положение игроков сегодня более стабильно, чем в 2008 году, поэтому вряд ли рынок увидит череду банкротств. Скорее

всего, впереди период стагнации и дробления рынка», — считает он

О том, что ждет рынок в среднесрочной перспективе, решаются говорить не все эксперты.

В ближайшие годы рынок жилой недвижимости России неминуемо ждут перемены. Прежде всего произойдет эволюция продукта. Рынок будет двигаться в сторону цивилизованной аренды жилья, так называемого коммерческого найма. Приобретение недвижимости в собственность перестанет быть единственным способом улучшения жилищных условий. «Программа коммерческого найма уже существует в Петербурге несколько лет, но пока она распространяется лишь на „очередников“. В будущем же этот институт должен получить более широкое признание. Для сравнения, в Европе 70–80% населения не приобретают недвижимость, а снимают, причем иногда на протяжении всей жизни. И это нормальная практика при наличии предложения арендного жилья на рынке и приемлемых ставок. Кроме того, внедрение института коммерческого найма позволит повысить мобильность населения», — рассказывает Петр Буслов, руководитель аналитического центра компании «Главстрой-СПб». Он отмечает, что в условиях существующего «серого» рынка аренды такое, безусловно, невозможно. Наниматели не защищены от выселения и повышения арендных ставок, да и для собственников недвижимости это не основной вид деятельности. В итоге качество услуг находится на низком уровне, а большая часть населения не готова снимать квартиру в течение длительного периода времени.

Роман Мирошников полагает, что если страна будет двигаться в цивилизованном ключе, то в пятилетней перспективе рынок придет к тому, чтобы продавать только готовое жилье. «Это произойдет, когда появятся дешевые кредиты, — и все в этой ситуации выиграют. Сейчас строительство многоквартирных домов без привлечения денег дольщиков невозможно, потому что кредиты застройщики могут получить только под 20–25%. При этом застройщик получает минимальный доход, продавая квартиры на стадии котлована, так как себестоимость за время строительства существенно увеличивается. Когда жилье находится на уровне готовности в 80–90%, застройщик уже понимает свои расходы и может продавать квартиру по адекватной цене. Из позитивных тенденций, думаю, через пять лет мы будем продавать квартиры уже со встроенной мебелью. Мы к этому придем, как пришли к строительству квартир с полной отделкой», — говорит он.

Илья Андреев, вице-президент NAI Becar, полагает, что в будущем объемы нового строительства увеличатся, а жилищный рынок будет все больше монополизироваться.

Самый пессимистичный прогноз дает Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам»: «Недвижимость продолжает дешеветь из-за снижения доходов населения и дорогой ипотеки, а к 2017–2018 годам этот процесс станет самоподдерживающимся из-за демографии (например, к 2018 году из-за демографии численность трудоспособного населения в РФ сократится на 3,4%). Вряд ли в условиях сокращающейся экономики, да еще и со стареющим населением спрос на недвижимость будет расти даже на фоне умеренного восстановления нефтяных котировок и господдержки отрасли». ■

76 ➔ **ИЛЬЯ ПАНТЕЛЕЕВ,**
генеральный директор аутсорсинговой компании «Интеркомп»:

— Главной удачей России можно считать уникальную культуру, которая соединяет в себе нордические традиции (северная культура сильно повлияла на нас — можно вспомнить Рюрика и «путь из варяг в греки»), греческую культуру (связи с Константинополем у Руси были очень сильны) и традиции Востока и Азии. Наши соотечественники и государство могут очень успешно взаимодействовать с представителями большинства мировых стран и культур, поскольку у нас есть идентичный «культурный код», «ключ», который подходит почти ко всем. Думаю, в среднесрочной перспективе, когда тренды на мировую кооперацию и сотрудничество возобладают, мы будем иметь уникальное конкурентное преимущество, находящееся внутри нашей культуры. Второе, очевидное преимущество, которое для нас является и недостатком, — это природные ресурсы. Они позволяют среднесрочно «жить на ренту», однако в долгосрочной перспективе — усыпляют государство, тормозят поиски новых точек роста.

МИХАИЛ ВИНОГРАДОВ,
владелец компании «Таксилет»:

— Противопоставить любым бедам можно смекалку и «авось». Русские люди могут не только придумать оригинальное решение любой задачи, но и смело реализовать замысел, не думая о последствиях. И пускай это многим выходит боком (на этот случай есть поговорка о суме и тюрьме). Те, у кого получается реализовать задуманное, делают родину поистине непобедимой. Ни войной, ни кризисом, ни санкциями.

ДМИТРИЙ ДЕРГАЧЕВ,
президент фармацевтической компании «РИА Панда»:

— Я бы в первую очередь отметил, что выбор двух главных удач зависит от точки зрения говорящего. С позиции человека, все предки которого служили России, воевали за нее, с точки зрения патриота я скажу: первая удача — это то, что «мы отковали пламенные крылья своей стране и веку своему». И, продолжая метафору, эти крылья нас еще несут, мы сохраняем свои сильные позиции в мире. Вторая удача для меня состоит в том, что, пройдя через бутылочное горлышко девяностых, перестройку, развал Советского Союза, мы сохранили свою целостность. И теперь наша задача — объединиться еще больше для построения новой экономики. К сожалению, пока к власти все еще приходят люди, которые не видят своего будущего в России, наша общая работа не будет иметь смысла. На память приходит пример Ганди: когда он чего-то требовал от людей, он прежде всего делал это сам. Хорошая практика, не помешало бы взять ее на вооружение.

АНДРЕЙ ЛИСИЦЫН-СВЕТЛАНОВ ,
директор Института государства и права Российской академии наук:

— Отличительной особенностью России является удивительная способность преодолевать, казалось бы, катастрофические ошибки. В XX веке эта способность проявилась наиболее полно. Сейчас мы в очередной раз создали новую правовую систему, не отказавшись, слава богу, от своих правовых традиций. Проделанный путь оказался трудным, но созданное в полной мере отвечает требованиям XXI века. А дуракам и дорогам всегда противостояли российские вера, надежда, любовь и мудрость. ➔ 82

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СОЦИАЛЬНЫЕ ОБЪЕКТЫ ДОЛЖНЫ СТРОИТЬСЯ В ПАРТНЕРСТВЕ С ВЛАСТЯМИ»

РЕАЛЬНАЯ СТАВКА ПО ИПОТЕКЕ ДОЛЖНА БЫТЬ МЕНЕЕ 10% И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ У ГОСУДАРСТВА ЕСТЬ, УВЕРЕН ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ГК «РОССТРОЙИНВЕСТ». ОБ ЭТОМ И О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА ОН РАССКАЗАЛ В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ BG ТАТЬЯНОЙ КАМЕНЕВОЙ.

BUSINESS GUIDE: Как рынок жилищного строительства в Петербурге и Ленинградской области изменился за последние двенадцать месяцев — с июня прошлого года?

ИГОРЬ КРЕСЛАВСКИЙ: Рынок поджался, покупатель стал еще более требовательным и внимательным. Выбор объекта для сделки занимает сегодня у потенциального покупателя заметно больше времени, чем раньше, хотя спрос сохраняется на уровне прошлого года. Цены на недвижимость в связи с объективным ростом себестоимости строительства будут расти в пределах инфляции. Платежеспособный спрос будет прежде всего зависеть от тех шагов, которые предпримет правительство страны. Если произойдет снижение ставки рефинансирования, снизится и ставка по ипотеке, и тогда, конечно, доступность покупки квартиры повысится. Разумеется, строительное сообщество ожидает такого развития событий.

BG: Как влияют на рынок регуляторные действия властей Петербурга, Ленинградской области? К примеру, уже в этом месяце ожидается утверждение новых Правил землепользования и застройки в Санкт-Петербурге (ПЗЗ) — насколько комфортные условия для застройщиков они задают?

И. К.: Мы всегда работаем по установленным правилам, и, конечно, хочется, чтобы они не менялись слишком часто. Применительно к новым ПЗЗ надо говорить не только об ограничениях по высотности, но и о работе комиссии по отклонениям от нормативов — это означает возможность компромиссного решения. Отмечу, что сейчас мы проектируем новый жилой комплекс уже исходя из новых, пока еще не утвержденных ПЗЗ, и неразрешимых вопросов при проектировании не возникает.

BG: А что скажете о требованиях областной программы «Светофор», формирующей требования к застройщикам, которая также должна вступить в действие в ближайшее время?

И. К.: Окончательный вариант программы еще не утвержден, соответственно, и нет возможности его комментировать. Но насколько я понимаю, власти склоняются все-таки к умеренному варианту социального обременения застройщиков. Надеюсь, что новые требования будут отражать реалии рынка.

BG: Вы готовы к растущей социальной нагрузке?

И. К.: Подчеркну: мы всегда работаем в рамках действующих требований, но вообще-то следует признать, что социальная нагрузка на застройщиков чрезмерна, ее надо снижать. Социальные объекты, убежден, должны строиться в партнерстве с властями, параметры которого подлежат обсуждению, наверное, в каждом конкретном случае. Такой механизм был бы более эффективным для всех сторон.

BG: С чем сегодня связаны основные риски для строительной компании?

И. К.: С учетом того, что за последние полтора года себестоимость строительства в среднем увеличилась на 15%, основной фактор риска — неправильный выбор стратегии. В условиях умеренного рынка особенно важно понимать, на каких именно проектах стоит сосредоточиться в данный момент. Мы внутри холдинга постоянно занимаемся расстановкой приоритетов. Старая мудрость «Семь раз отмерь — один раз отрежь» сегодня приходится как нельзя более кстати. И благодаря достаточно консервативному подходу ошибок, влекущих серьезные последствия, удается избежать.

BG: Какие локации в Петербурге и Ленинградской области сегодня наиболее интересны для жилищного строительства?

И. К.: Локации в сформировавшихся районах всегда в целом интереснее, чем в новых, хотя и у последних есть свои преимущества. Главное — чтобы проект соответствовал инфраструктуре, цене предложения. Мы исходим из того, что жилье востребовано во всех районах города. Собственно, поэтому мы сегодня и рассматриваем возможность приобретения земельных участков в самых разных локациях за исключением, тех, которые имеют выраженный пригородный характер. В Ленинградской области мы реализуем проекты в Мурино и Сертолово, и пока объемы уже ведущегося и запланированного строительства нас устраивают. В данный момент мы не ведем никаких переговоров о приобретении новых участков в Ленобласти.

BG: Что сегодня в работе и в ближайших планах вашего холдинга?

И. К.: Мы в полном объеме реализуем намеченное на нынешний год. Так, в соответствии с планом мы ввели в эксплуатацию первую очередь ЖК «Город мастеров» (25 тыс. кв. м) и рассчитываем до конца года ввести вторую очередь этого же комплекса. В плане также завершение строительства первого этапа ЖК «Золотые купола» в Сертолово в ближайшей перспективе. Кроме того, мы вывели в продажу вторую очередь ЖК «Петр Великий и Екатерина Великая» в Петербурге и вторую очередь ЖК «Старая крепость» в Мурино. Планируем в ближайшее время вывести в продажу третий этап ЖК «Золотые купола». И уже в этом году мы приступим к строительству нового жилого комплекса «Два ангела» на Республиканской улице.

BG: Каким он будет?

И. К.: Детали концепции еще дорабатываются, но это точно будет жилье комфорт-класса с улучшенными характеристиками: более высокими потолками, еще более комфортными планировками и небольшим количеством квартир на этаже. Такие параметры, по нашему мнению, наиболее соответствуют локации на небольшом удалении от центра города. Название комплекса найдет отражение в его архитектуре: два 15-этажных корпуса будут напоминать фигуры ангелов со сложенными крыльями. Не исключено, что в нынешнем году мы начнем проектирование других объектов в черте города. Мы рассматриваем сейчас несколько участков под застройку, и переговоры по их покупке находятся в активной фазе.

BG: Вы видите падение подтвержденного денежными средствами граждан спроса? Стало ли больше ипотечных сделок?

И. К.: Прежде всего отмечу, что мы в принципе не наблюдаем падения спроса. Все наши проекты хорошо продаются. Более того, в отдельные месяцы бывают всплески по отдельным объектам, что обусловлено, вероятно, их хорошими конкурентными преимуществами и правильной маркетинговой политикой. Что касается структуры продаж, то не вижу существенных изменений. Ипотечные сделки, покупка квартир в рассрочку занимают в общем объеме продаж примерно тот процент, который занимали и год назад.

BG: Насколько оправданна разница в стоимости квадратного метра в черте города и в пригородах с точки зрения соотношения «цена/качество»? Может быть, пора уже в Ленобласти цены на жилье повышать?

И. К.: Когда-нибудь это произойдет, но в ближайшее время обстоятельства не позволят поднимать цены до уровня городских. Сегодня в области цены на жилье ниже, хотя качество строительства не хуже, чем в городе. Первая причина — существенная разница в стоимости земли в мегаполисе и за его границами. Пока земля в области будет дешевле, пока основные места приложения труда будут сосредоточены в Петербурге, заметная разница в рыночной стоимости жилья в городе и за городом будет сохраняться.

BG: Однако общественное мнение можно изменять, развивая систему транспортных связей и формируя новое отношение людей к необходимости ежедневных поездок на достаточно большие расстояния.

И. К.: Конечно, отношение к проживанию за городом меняется. Мы видим это на примере собственного проекта «Золотые купола» в Сертолово. Комфортная жизнь на природе — очень хороший формат для семей с детьми. И если развитие дорожной сети будет более или менее синхронизировано с жилищным строительством, безусловно, это добавит капитализации областным жилищным проектам. Тренд такой сегодня формируется, но было бы преждевременно говорить о его бурном развитии.

BG: О чем вам хотелось бы услышать на Петербургском экономическом форуме?

И. К.: Хотелось бы получить от федеральных властей информацию о конкретных шагах в поддержку экономики, в первую очередь — строительной отрасли. Безусловно, необходимо продолжать субсидирование ипотеки. И, скорее всего, эту поддержку надо только наращивать: вложения окупятся ростом налоговых поступлений от развития строительства, появлением новых рабочих мест. Реальная ставка по ипотеке должна быть менее 10%, и возможности для обеспечения такой ставки у государства есть. Дополнительное финансирование ипотеки в 20 млрд рублей в год — достаточно скромная сумма в масштабах РФ, но оно привело бы к снижению ставки по ипотеке еще на 2%, позволило бы сделать покупку квартиры доступной для большего числа граждан страны и существенно поддержало бы экономику России. ■

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

ПЕТЕРБУРГ, НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС, ОСТАЕТСЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ГОРОДОМ — ДОЛЯ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА В ДОХОДЫ ГОРОДСКОГО БЮДЖЕТА СОСТАВЛЯЕТ ПОЧТИ 40%. АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО БУДУЩЕЕ ГОРОДА СВЯЗАНО С РАЗВИТИЕМ ИННОВАЦИОННОГО СЕКТОРА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ДЕНИС КОЖИН

В Санкт-Петербурге расположено более 740 крупных и средних промышленных компаний, осуществляющих практически все виды производственных работ. Промышленный сектор по-прежнему является основным источником пополнения бюджета города. Вклад промышленного комплекса в формирование доходной части бюджетов всех уровней по сравнению с другими секторами экономики города является наибольшим — 38,8% (по итогам 2015 года). В прошлом году, по данным компании «КИТ Финанс Брокер», благодаря промышленному сектору Петербурга консолидированный бюджет РФ пополнился на 284,9 млрд рублей.

Елена Ульянова, председатель комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга отмечает, что в целом в промышленности Петербурга представлены все отрасли, относящиеся к группе высокотехнологичных и среднетехнологичных (высокого уровня) видов деятельности: химическое производство, производство машин и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство транспортных средств и оборудования.

ИНДИКАТОР ЗДОРОВЬЯ Индикатором здоровья промышленного сектора в Санкт-Петербурге является индекс промышленного производства, который за период с января по март текущего года в годовом выражении составил 101,8%.

Дмитрий Крутов, директор по развитию ГК «Доверие», отмечает, что только пищевая промышленность в январе — марте 2016 года показала рост на 20,6%. Во многом подобная результативность является следствием программы импортозамещения. «Большинству предприятий был нужен временной лаг для реорганизации и усиления производства с учетом новых экономических реалий и потребностей потребителей. Впрочем, успехи пищевого сектора напрямую зависят от внешней политики: срока действия санкций и ограничений на импорт ряда продукции, курса национальной валюты и некоторых других факторов», — полагает господин Крутов.

Впрочем, пищевая сфера в общей структуре петербургского промышленного комплекса занимает долю не более 10%. Основная нагрузка традиционно приходилась на машиностроение — около 25%.

Председатель комитета по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга Максим Мейксин говорит: «Петербург является одним из лидеров по производству машиностроительной продукции среди других регионов России, обеспечивая по итогам 2015 года 10,8% от общего объема продукции машиностроения по стране».

По его словам, на сегодняшний день уже появились первые положительные результаты в станкостроительной отрасли. Несмотря на то, что за последние десятилетия отечественное станкостроение значительно пострадало, в городе удалось в большей степени сохранить уникальную научно-техническую школу, конструкторско-технологический и производственный потенциал. «Так, например, в Петербурге создан и с 2012 действует кластер станкоинструментальной промышленности. Кластер объединил в себе практически всех производителей станкоинструментального оборудования Северо-Запада для достижения общей цели — обеспечения жизненного цикла „НИОКР — постановка на производство — серийный выпуск“, а также активного участия в создании современного рынка инновационного, наукоемкого оборудования и технологических услуг для ведущих отраслей экономики и промышленности России», — говорит Максим Мейксин.

Однако в машиностроении тренд на падение остается доминирующим, во многом из-за спада на рынке производства автомобилей. Так, по итогам 2015 года в Петербурге оно сократилось сразу на 14%. «Впрочем, можно говорить о формировании некоторого отложенного спроса для данной сферы, который напрямую будет связан со стабилизацией экономической ситуации в стране и ростом доходов населения. Зато на фоне отказа от массового потребителя от новых машин более чем на 20% выросло производство автокомпонентов и запчастей», — подмечает положительную тенденцию господин Крутов.

Также свой вклад в поддержку сектора внес Петербургский тракторный завод, который заключил ряд крупных контрактов на экспорт тракторов «Кировец» в страны Европы, в частности, во Францию и Чехию.

ФАРМАЦЕВТИКА ИДЕТ В РОСТ «Из наиболее перспективных для Петербурга отраслей можно выделить производство медицинских изделий и фармпрепаратов. Росту сектора способствует увеличение объемов государственного заказа и ориентация на лекарственные аналоги и дженерики, произведенные в России. Более того, появление в Петербурге фармацевтического кластера и его достаточно активное развитие говорят о высоком потенциале отрасли и в будущем», — уверен господин Крутов.

По данным «КИТ Финанс Брокер», доля фармацевтической промышленности Санкт-Петербурга составляет около 6,2% в общероссийских показателях, включая ряд уникальных лекарственных препаратов и субстанций. Согласно данным Комитета по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга, в период с 2010 по 2014 год в рамках кластера фармацевтической и медицинской промышленности инициировано свыше 18 инвестиционных проектов с участием российских и зарубежных фармацевтических компаний на сумму более 37 млрд рублей.

Дмитрий Дергачев, президент фармацевтической компании «РИА Панда», впрочем, несколько скептичен: «Начавшая „за здравие“ свое развитие в Санкт-Петербурге фармацевтическая промышленность на сегодня, несмотря на объявленные преференции, стагнирует. Я считаю преференции для этой отрасли отечественного производства мизерными, не дающими стимула к ее развитию в существующем конкурентном окружении и практически полной зависимости от импорта во всем — в инженерном, технологическом оборудовании и субстанциях! Окупаемость инвестиций в фармпроизводстве уже давно составляет не семь привычных лет, а все четырнадцать. „Регистрационный ад“, пристальное внимание налоговиков к крупному (свыше 2 млрд рублей в год) бизнесу, влекущее нескончаемые проверки предприятий, и много других факторов позволяют предположить, что новые крупные проекты в фармацевтике придут в город на Неве не скоро», — сокрушается производитель.

Традиционно в Петербурге значительную долю занимают и предприятия оборонного сектора. Основная «спецификация» петербургских предприятий — это производство радиолокационной, навигационной аппаратуры, аппаратуры для электросвязи. Основную долю обеспечивает АО «Концерн ВКО „Алмаз — Антей“».

Дмитрий Дергачев считает самым перспективным кораблестроительный сектор — как по военным заказам, так и по гражданским. «Ведь объявленный курс на восстановление рыболовного флота, проекты в Северном Ледовитом океане, требующие обновления ледокольного флота, — все это может обеспечить заказами Санкт-Петербург надолго, — говорит эксперт. — Военная промышленность — еще одна традиционная для города и в сегодняшних геополитических условиях явно лидирующая по развитию сфера. Здесь огромный потенциал малых частных предприятий, который вообще пока не реализован».

ПОДТЯНУТЬ ИННОВАЦИИ Анна Устинова, ведущий аналитик «КИТ Финанс Брокер», считает, что в среднесрочной перспективе основными драйверами роста промышленного сектора выступят компании, выпускающие машиностроительную продукцию, пищевые продукты, металлургическую продукцию и готовые металлические изделия. ➔ 82

Индустриальный парк Greenstate

Industrial Park Greenstate

Готовая площадка для промышленных и логистических проектов

Наши преимущества:
- Великолепная логистика
- Готовая инфраструктура
- Подключения в требуемых объемах
- Сопровождение проектов
- Собственная управляющая компания

Транспортная доступность:
- КАД — 1 км
- Таллиннское шоссе — 1 км
- Киевское шоссе — 9 км
- Московское шоссе — 20 км
- Порт Санкт-Петербурга — 16 км
- Аэропорт «Пулково» — 15 км

Приглашаем 16.06.2016 и 17.06.2016 гостей ПМЭФ 2016 в 15.00 на экскурсию в индустриальный парк Greenstate.

Подробная информация на стенде Ленинградской области в выставочном павильоне ПМЭФ и по тел.: +7(921) 773 71 56, +7(921) 889 16 73

РЕКЛАМА, «0+»

81 ➔ «Что касается динамично развивающихся и перспективных отраслей в Санкт-Петербурге, то здесь обозначим следующие направления: развитие инновационного сектора, а также развитие сельского хозяйства и продовольствия», — полагает она.

В целях развития инноваций создаются кластеры, а именно «Кластер медицинской, фармацевтической промышленности» и «Кластер развития информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций».

«В городе создана инфраструктура поддержки инноваций на разных стадиях жизненного цикла. «„Технопарк Санкт-Петербурга“, бизнес-инкубатор „Ингрия“ — это одни из ключевых элементов IT-кластера, получающие частично финансирование из средств бюджета города, частично от частных инвесторов», — отмечает госпожа Устинова.

Илья Шуравин, управляющий партнер Rusland SP, полагает, что городским промышленникам следует концентрироваться на высокоточных технологиях, различных видах связи, судостроении, усиленно развивая технологии двойного назначения.

«К сожалению, без интеграции городской программы в федеральную индустриальную стратегию данные проекты практически невозможны», — отмечает эксперт.

«В городе не развита электронная промышленность, строившееся в советское время здание, защищенное от вибрации, так и стоит „скелетом“ на территории бывшего флагмана электронной промышленности „Светлана“, думаю, перспектив здесь так и нет, ситуация очень похожа на фармацевтические субстанции — делать в России микросхемы также невыгодно, частный бизнес в это не пойдет, а планы государства на эту тему неизвестны», — сомневается Дмитрий Дергачев.

Максим Федорченко, заместитель генерального директора компании «Лимантрейд», также считает, что к «отстающим» отраслям можно отнести наукоемкие производства, в частности, телекоммуникационную отрасль. «Но это уже исторически сложившаяся проблема, связанная с утечкой мозгов: в не самые лучшие времена многие светлые головы уехали за границу, создав тем самым кадровые пробелы на предприятиях. Восполняются они десятилетиями, хотя со стороны государства сейчас делается все возможное для того, чтобы создать в стране все условия для нормальной работы молодых специалистов, трудящихся в наукоемких отраслях».

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

К МОМЕНТУ ОКОНЧАТЕЛЬНОГО ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ ИЗ РЕЦЕССИИ СЕКТОР АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ ПРОДОЛЖИТ РАЗВИТИЕ – С РОСТОМ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ В СВОЕ ВРЕМЯ ВЕРНЕТСЯ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС, ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ ИМПУЛЬС ДЛЯ НОВОГО ПРИТОКА ИНВЕСТИЦИЙ

НЕОДНОЗНАЧНОЕ БУДУЩЕЕ Дмитрий Фомин, аналитик Conomy, рассуждает: «Будущее петербургской промышленности в среднесрочной перспективе является достаточно неоднозначным. Наиболее защищенной отраслью, очевидно, является судостроение — на петербургские опытно-конструкторские бюро и заводы приходится 70% НИОКР и 40% производства отрасли в стране, и данную отрасль будут поддерживать государственные заказы, привлечение инвестиций для модернизации производства, активное включение в производственный цикл местных заводов по производству комплектующих, а также масштабная кадровая реорганизация».

Также, по мнению аналитика, отличные перспективы имеет активно развивающаяся отрасль медицинских технологий и фармацевтики — петербургский фармкластер признан одним из приоритетных и является наиболее крупным по объему инвестиций и динамически развивающимся кластером этого направления в России. В него уже входят более 150 компаний, около сотни из которых производственные. Данный сегмент поддержит практика международного сотрудничества и трансфера технологий, а также льготы, получаемые за счет резидентства многих представителей отрасли в ОЭЗ «Санкт-Петербург», также представленной предприятиями IT-отрасли, точного приборостроения и инновационных предприятий электроэнергетики, говорит господин Фомин.

К моменту окончательного выхода экономики из рецессии имеет шансы на рост в будущем сектор автомобилестроения — с ростом реальных доходов в свое время вернется и потребительский спрос, что может дать импульс для нового притока инвестиций. Также, с учетом урока последних полутора лет, есть надежда на развитие и диверсификацию пищевой промышленности — из-за слишком узкой направленности даже с учетом политики импортозамещения отрасль не смогла за 2015 год выйти в плюс, тогда как в области прирост пищевой промышленности составил более 6%.

«Если говорить о пессимистичных прогнозах, то в неудобном положении в ближайшей перспективе могут оказаться металлургия и приборостроение: предприятия страдают от чрезмерного роста тарифов на электроэнергию, что в условиях низкого спроса на продукцию рискует поставить многие из них на грань выживания. Правда, среди них в чуть более выигрышном положении окажутся производства, поддерживаемые государством: оборонный комплекс и сельскохозяйственное машиностроение», — считает господин Фомин.

Практики еще более пессимистичны. «Я уже несколько дней слышу по „Бизнес-FM“ о том, что в стране олигархически-силовыми кланами идет „отжатие“ более или менее крупного бизнеса, который ранее, при нормальных ценах на энергоносители, мало кого интересовал. Это суровая реальность, с которой наш холдинг живет уже не один год, отбиваясь то от одной, то от другой атаки в условиях почти „перманентного рейдерского захвата“, мы развиваем бизнес в Санкт-Петербурге как на войне, под лозунги о поддержке отечественного производителя. Поэтому дойдут ли аппетиты сильных мира сего до парикмахерских и булочных или остановятся на заводах и заводиках — это основной вопрос, на который надо ответить, чтобы прогнозировать какие сектора появятся, а какие исчезнут», — говорит Дмитрий Дергачев из «РИА Панда».

РЕСУРСЫ ЕСТЬ Хотя среди промышленников есть и более позитивно настроенные. Блажей Бернард Райсс, генеральный директор TPV, говорит: «Потенциал высокий есть у всех секторов за счет сосредоточения высококвалифицированных кадров, отличной логистической базы, наличия энергетических ресурсов. Но еще раз хочу повторить свой тезис: экономику Петербурга, как и экономику России, надо развивать по принципу системообразующих отраслей, а не отдельных предприятий. Развитие одного сектора не может происходить в отрыве от других. Например, на нашем заводе появление новой модели телевизора на конвейере тянет за собой загрузку предприятий по изготовлению упаковки, пластикового литья, транспортных компаний».

«Можно с уверенностью сказать, что имеющийся промышленный потенциал и развитие новых производств позволят промышленности Петербурга в среднесрочной перспективе сохранить ведущую роль в экономике города. На мой взгляд, по-прежнему ключевыми отраслями в промышленности будут машиностроение, пищевая промышленность, металлургия и металлообработка, фармацевтика и радиоэлектроника», — говорит господин Мейксин.

«Правительство Санкт-Петербурга особое внимание уделяет поддержке и развитию отраслей, которые получили статус приоритетных: фармацевтической промышленности, двигателе- и станкостроению, производству электрооборудования (радиоэлектроники и оптики), судостроению, производству транспортных средств. Разработаны планы поддержки данных отраслей, предприятиям оказывается адресная помощь. В то же время для поддержания диверсифицированной структуры экономики большинство мер поддержи экономики, действующих на данный момент в Санкт-Петербурге, распространяется практически на все основные виды экономической деятельности. С 1 января 2015 года был расширен „пакет“ налоговых преференций (устанавливаемых в зависимости от численности работников и размера заработной платы), снижены сроки прохождения некоторых административных процедур», — отмечает госпожа Ульянова. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

79 ➔ **СВЕТЛАНА ЕМЕЛЬЯНОВА,**
генеральный директор консалтинг-центра «Шаг»:
— Две удачи, или две безусловные компетенции России, на мой взгляд, — это сильная энергетика людей в этой стране и их высокий интеллектуальный потенциал. Энергетику эту надо будить, и она редко возникает в периоды хороших внешних условий. Исторические события доказывают: в ответ на кризис драйв и энергетика россиян оказываются на высоте. И если подхватить эту силу, то можно сделать серьезный прорыв и в экономике, и в науке, и в культуре. Что же касается высокого интеллектуального потенциала, то его природное наличие должно подкрепляться системой его развития. И роль образования невозможно переоценить. Но, к сожалению, как система образования, так и те, кто несут его в массы (воспитатели, учителя, преподаватели), сами являются продуктом «длительной обработки». Уровень образования, став более доступным и подняв средний уровень грамотности, остановился «на средней температуре по палате». Сделав упор на инструментальность, образование утратило фундаментальные черты, необходимые для развития и становления передовой мысли.

ЕЛЕНА МУРАТОВА,
генеральный директор юридической компании «Интерцессия»:
— Я полагаю, что одной из удач российских компаний являются высокая креативность работников и творческий потенциал, радует готовность сотрудников приступить к новым проектам, а также настрой на раскрытие творческого потенциала, стремление к обучению.
Еще одним преимуществом, как ни странно, является сконцентрированность управленческого персонала в Москве и Санкт-Петербурге, поскольку ряд производственных компаний, имеющих производственные мощности в других регионах России, имеют свои представительства в крупных городах, где сосредотачивается основной управленческий персонал. Обычно эту особенность российской действительности преподносят в негативном свете, однако, полагаю, в ней имеется позитив, поскольку представляется возможным согласование ряда вопросов лично без выездов на далекие расстояния и, как следствие, столкновений с такими напастями, как долгие перелеты и разница во времени между регионами. ➔ 91

НЕ НАСТУПИТЬ НА «ЕВРОПЕЙСКИЕ ГРАБЛИ»

В ПРОШЛОМ ГОДУ В ЕВРОПЕ ВСПЫХНУЛ МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС. СЕЙЧАС ОБЩИМИ УСИЛИЯМИ ЕГО УДАЛОСЬ ЕСЛИ НЕ ПОГАСИТЬ, ТО ПЕРЕВЕСТИ В ТЛЕЮЩЕЕ СОСТОЯНИЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ, ЧТО МИГРАЦИЯ — ЭТО СПАСИТЕЛЬНЫЙ КРУГ ДЛЯ ЭКОНОМИК, В КОТОРЫХ ОТСУТСТВУЕТ ИЛИ ЕЛЕ РАЗЛИЧИМ ЕСТЕСТВЕННЫЙ ПРИРОСТ НАСЕЛЕНИЯ. ТО ЕСТЬ И ЕВРОПЕ, И РОССИИ ВРЯД ЛИ УДАСТСЯ ВЫЖИТЬ БЕЗ ПРИТОКА НОВОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ ИЗ-ЗА РУБЕЖА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Все эксперты в один голос утверждают, что приток мигрантов оказывает на темпы роста экономики стимулирующее воздействие, и это понятно: благодаря мигрантам количество населения страны увеличивается, а значит, растет потребление, усиливается потребительский спрос. Так, немецкие экономисты отмечали ускорение темпов роста экономики ФРГ на фоне притока беженцев с Ближнего Востока. Но этот стимулирующий эффект имеет кратковременный характер: чтобы постоянно стимулировать экономику за счет миграции, наплыв мигрантов должен быть не разовым, а постоянным.

ПРОГНОЗЫ НЕ СБЫВАЮТСЯ В 2008 году Институт региональной политики провел исследование, результаты которого показали, что в 2010-х годах Россия столкнется с острейшим дефицитом рабочих рук (в самом широком смысле этого слова — то есть не только рабочих специальностей, хотя их в первую очередь). Кадровый дефицит создаст острейшую борьбу за трудовые ресурсы, и в принципе любой желающий трудоустроиться сможет это сделать без труда. К 2020 году, по этим оценкам, дефицит кадров в России должен достигнуть 14 млн человек. Единственный реальный способ решить эту проблему — это привлечение иностранных мигрантов, утверждалось в исследовании.

«Однако сегодня мы видим, что экономические кризисы (сначала мировой финансовый, потом нынешний локальный сырьевой) внесли свои коррективы: Россия из-за девальвации рубля уже не столь привлекательна для иностранных мигрантов, да и собственные граждане далеко не все могут трудоустроиться: в марте безработица, по данным Росстата, достигла 6%. В этих условиях проблема нехватки кадров проявила себя не так остро. И поскольку Россия не относится к числу самых экономически благополучных стран, то и угроза столкнуться с миграционным кризисом для нее, во всяком случае, в нынешних реалиях, не так уж велика», — считает Роберт Новак, старший аналитический обозреватель MFX Broker. Он отмечает, что по опыту европейского миграционного кризиса четко видно, что беженцы стремятся попасть в те страны, в которых есть шанс получить наиболее весомый социальный пакет — в первую очередь в Германию. «Россия в этом отношении может быть интересна лишь как транзитная страна, не более», — констатирует аналитик.

ПРОБЛЕМА ИЖДИВЕНЦЕВ Вообще же, миграция становится экономической проблемой, если она имеет иждивенческий характер, то есть если мигранты не могут или не хотят трудиться и становятся лишь обузой для государственного бюджета. Если же мигрант становится полезным членом общества, легально работает, платит налоги, вносит свой вклад в формирование платежеспособного спроса на товары и услуги, то с экономической точки зрения такую миграцию можно только приветствовать.

«Что же касается Европы, то я считаю, что у нее есть реальная возможность справиться с миграционным кризисом. Для региона с населением в 400 млн человек прибытие 1 млн мигрантов не является такой уж страшной катастрофой. Проблема в том, что почти весь этот миллион хотел бы жить лишь в Германии или Швеции. Но эту проблему можно решить путем принудительного равномерного распределения мигрантов между странами ЕС, — рассуждает господин Новак. — Если такая стратегия провалится, можно внедрять более жесткие меры — например, введение единого европейского уровня социальной помощи для беженцев, направленное на то, чтобы снизить привлекательность отдельных стран. В принципе, договор с Турцией о депортации беженцев уже значительно облегчил ситуацию, а если все-таки удастся установить мир в Сирии и сократить территорию, контролируемую ИГИЛ, положение с наплывом мигрантов с Ближнего Востока постепенно будет улучшаться». → 84

83 ➔ Станислав Вернер, вице-президент IFC Financial Center полагает, что примером для подражания может быть ситуация в Канаде, Австралии и Новой Зеландии. Успех этих стран базируется на богатой истории привлечения иммигрантов, а также на ограничении их притока. «Сами эти страны возникли как государства иммигрантов, поэтому в обществе изначально высок уровень толерантности. Не так остро стоит проблема незаконной иммиграции. В Европе по схожим принципам строилась иммиграционная политика в Великобритании, где до поры до времени удавалось поддерживать баланс между приезжими и „старым" населением. Однако рост численности радикальных мусульман и террористические акты выявили изъяны в этой политике. Но куда острее ситуация обстоит во Франции, где осуществлялись попытки ассимиляции иммигрантов, которые оказались провальными», — рассуждает эксперт.

СТРОИТЕЛЕВ СЕРГЕЙ

МИГРАЦИЯ СТАНОВИТСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМОЙ, ЕСЛИ ОНА ИМЕЕТ ИЖДИВЕНЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР, ТО ЕСТЬ ЕСЛИ МИГРАНТЫ НЕ МОГУТ ИЛИ НЕ ХОТЯТ ТРУДИТЬСЯ И СТАНОВЯТСЯ ЛИШЬ ОБУЗОЙ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

ВНУТРЕННИЙ РЕСУРС Россия в вопросах привлечения трудовых ресурсов сегодня идет по пути Европы. Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», считает, что РФ нуждается в мигрантах, чтобы нивелировать эффект от старения местного населения. «Например, к 2018 году из-за демографии численность трудоспособного населения в РФ сократится на 3,4%», — отметил господин Нигматуллин.

Николай Калмыков, директор Экспертно-аналитического центра Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации (РАНХиГС), полагает, что Россия может избежать европейских ошибок с мигрантами, развивая внутреннюю миграцию и создавая условия для собственного населения более свободно перемещаться в поисках работы, стимулируя развитие территорий, нуждающихся в трудовых ресурсах.

«Надо сказать, что в России уже ведется работа по стимулированию внутренней трудовой мобильности. Ситуация на рынке труда различных регионов, если оценивать ее по показателю напряженности (соотношение числа вакансий и безработных граждан), очень неоднородная. Этот показатель может отличаться между регионами в несколько раз. И здесь государство рассчитывает, что реализация мер по повышению мобильности граждан позволит сгладить подобные диспропорции», — говорит господин Калмыков. Он отмечает, что продолжает сокращаться в результате миграции население регионов Крайнего Севера и приравненных к нему местностей. Среди северных регионов только Ханты-Мансийский АО и Ямало-Ненецкий АО имеют близкий к нулевому и изменяющийся от года к году миграционный баланс, остальные северные территории имеют устойчивую убыль. Основными субъектами Российской Федерации, принимающими на работу граждан из других регионов, по данным господина Калмыкова, являются Москва (1 млн человек, или 17% к численности занятого населения данного региона), Тюменская область с автономными округами (270 тыс. человек, или 14,6%), Московская область (183 тыс. человек, или 4,8%), Санкт-Петербург (180 тыс. человек, или 6,3%), Краснодарский край (84 тыс. человек, или 3,4%).

Елена Ульянова, председатель комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга, приводит данные: в Петербурге по итогам 2015 года миграционный прирост населения составил 25,3 тыс. человек и по сравнению с 2014 годом сократился на 52%. По словам чиновницы, в соответствии с демографическим прогнозом численность Петербурга увеличится до 6,2 млн жителей к 2030 году, в том числе на 800 тыс. человек за счет миграционного прироста. «Данные цифры основаны на прогнозируемом росте ВРП в размере 4–5% в год. Рост доли экономики знаний в структуре экономики города приведет к спросу на высококвалифицированную рабочую силу, поэтому, говоря о новых 800 тыс. жителей, мы имеем в виду в первую очередь экономически активное население с уровнем образования выше среднего, которое и станет основным фактором опережающего экономического роста города», — говорит Елена Ульянова.

В конце 2014 года были внесены изменения в закон «О занятости населения в Российской Федерации» в части повышения мобильности трудовых ресурсов. Новые нормы закона призваны стимулировать переориентацию потоков внутренней трудовой миграции и привлечение трудовых ресурсов из трудоизбыточных регионов в трудонедостаточные.

В целом за последние годы миграционная активность резко увеличивается и в среднем за год ее рост составляет 20%, отмечает господин Калмыков. Он обращает внимание, что мобильность трудовых ресурсов составляет примерно 5,5% от экономически активного населения в трудоспособном возрасте.

РАЗВИВАТЬ МОБИЛЬНОСТЬ «Для улучшения ситуации необходимо развитие инфраструктуры пространственной мобильности, прежде всего — дешевых сегментов арендного жилья, развития транспортной инфраструктуры. Это позволит снизить ненормальную по меркам современных стран с развитой экономикой привязанность человека (работника) к жилью, когда люди не стремятся искать работу в других регионах, зная, что непропорционально высокая часть их заработка будет тратиться на аренду жилья (высокие издержки мобильности), что нивелирует выгоду от миграции. Для этого нужно обеспечить регистрацию в таком жилье временно проживающих мигрантов путем создания стимулов к этому как со стороны арендатора, так и арендодателя», — говорит господин Калмыков. Путь к этому, по его мнению, может лежать через государственные гарантии соблюдения обеими сторонами взятых на себя обязательств (от произвольных изменений арендной платы, сохранности имущества и ответственности перед третьими лицами). «Одновременно размер взимаемого подоходного налога может быть уменьшен, в том числе за счет учета амортизационных расходов на содержание имущества. Данную проблему невозможно решить лишь мерами миграционной политики: не обойтись без серьезных шагов в области жилищного и налогового права», — считает господин Калмыков.

Денис Матюхин, генеральный директор компании «Аэроклуб», полагает, что государству следует не бороться с трудовыми мигрантами, а стараться привлечь квалифицированные кадры или как минимум не чинить препятствий их трудоустройству. «К примеру, на текущий момент только те иностранные специалисты, заработная плата которых составляет на территории России более 2 млн рублей, могут претендовать на упрощенный визовый процесс. Специалисты, предполагаемое денежное вознаграждение которых даже несущественно меньше, при этом имеющие высшее образование и профессиональный опыт, могут претендовать лишь на получение визы в общем порядке. Это, в свою очередь, занимает не менее трех месяцев, требует продления каждые шесть месяцев и бумажной волокиты со стороны как приглашающей организации, так и иностранного сотрудника. Таким образом, практически нивелируются шансы профессионала легально трудоустроиться в России. Сложность процессов, с одной стороны, отсекает высококвалифицированные кадры, с другой — способствует процветанию „черного" рынка, где рабочую визу сейчас предлагают примерно за 130 тыс. рублей. За последние два года количество запросов на визы для экспатов от российских компаний сократилось в среднем на 44%», — рассказал господин Матюхин.

«Если говорить о потенциальных проблемах, связанных с неконтролируемой миграцией, например, о межнациональных конфликтах, то здесь Россия существенно отличается от Европы. Культурное наследие СССР, в котором мирно сосуществовали различные нации и народности, накладывает свой отпечаток. При этом толерантность к другим национальностям и религиям не носит чрезмерный характер, который мы видим в Европе. Это может выступать гарантом сохранения национальной идентичности и принятия других культур без размытия собственной», — отмечает господин Матюхин. ■

«ЛЮБОЙ ЖЕЛАЮЩИЙ МОЖЕТ ПОУЧАСТВОВАТЬ В НАШИХ ПРОЕКТАХ»

В БЛИЖАЙШИЕ ДВА-ТРИ ГОДА РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК АВТОМОЕК САМООБСЛУЖИВАНИЯ БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ТАКИМИ ЖЕ РЕКОРДНЫМИ ТЕМПАМИ, КАК ДО ЭТОГО — АНАЛОГИЧНЫЕ СТОЛИЧНЫЕ РЫНКИ. ОБ ЭТОМ РОМАН МАЦАРИН, ВЛАДЕЛЕЦ И ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «РОСТА», РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АННЕ НИКОЛАЕВОЙ.

Первую мойку самообслуживания, оснащенную современным европейским оборудованием, ГК «Роста» открыла в Санкт-Петербурге в 2011 году. С тех пор только в Северной столице запущено в работу 67 таких комплексов. Кроме того, автомойки ГК «Роста», чья рыночная доля оценивается в 25%, уже построены и строятся в Москве и Подмосковье, Екатеринбурге, Оренбурге и Челябинске, Омске и Ростове — всего для развития региональной сети определены 45 субъектов РФ, в зависимости от климатических условий, численности населения и ряда экономических показателей.

BUSINESS GUIDE: Почему, по вашему мнению, автомойки самообслуживания будут в ближайшей перспективе более актуальны в регионах, нежели в столичных городах?

РОМАН МАЦАРИН: Это, если можно так сказать, экономная сфера услуг. Мы даем владельцу автомобиля возможность собственноручно ухаживать за машиной без лишних временных затрат, за вдвое меньшую, чем на стационарных мойках, стоимость. Немаловажно и то, что автолюбители могут лично контролировать и влиять на весь процесс. Конечно, стационарные мойки предоставляют более качественную услугу: там могут обработать машину изнутри, вытереть ее. Однако мойки самообслуживания удерживают и будут удерживать часть рынка за счет того, что делают уход за автомобилем, с одной стороны, менее дорогостоящим, а с другой — более регулярным.

BG: Вы все свои объекты продаете?

Р. М.: Не все введенные в эксплуатацию объекты мы продаем. Часть из них строилась для заказчиков «под ключ». Часть остается в нашей собственности, а есть и такие комплексы, где мы выступаем партнерами и осуществляем оперативное управление объектом под процент.

Однако сегодня мы все силы тратим на развитие региональной сети. Бизнес, построенный в Петербурге, продолжает приносить прибыль на уровне 25–35% годовых, но можно заработать больше и быстрее, если мы сейчас выйдем в регионы, где доходность проектов может составлять 45–55% в год. Дополнительным преимуществом является более низкая, чем в основных мегаполисах, арендная ставка за землю, а иногда еще и более низкие тарифы на воду и электричество.

Важно для потенциальных инвесторов еще и то, что благодаря удаленному доступу через интернет все финансовые и технические показатели мы можем наблюдать на своем ПК или смартфоне в любой точке мира.

BG: Если этот бизнес настолько прибыльный, почему до вас никто фактически в этом направлении не работал?

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Р. М.: Я не был первооткрывателем — я начал работать на поставщика оборудования из Польши, который, можно сказать, как раз и заложил базу для развития этого бизнеса в России. И сегодня он остается одним из крупнейших производителей и поставщиков оборудования для автомоек самообслуживания в нашей стране. Кроме него, можно отметить других производителей из Польши, а также Германии, Италии. Есть несколько российских поставщиков, но они скорее занимаются сборкой, применяя европейские узлы. Правда, стоит отметить, что они обеспечивают сопоставимые с европейскими параметры качества и при этом предлагают оборудование дешевле примерно на €10–15 тыс.

Наша особенность в том, что мы не «привязаны» только к одному производителю. Более того, мы знаем основные «конкурентные преимущества» продукции каждого поставщика и можем рекомендовать, какое оборудование лучше использовать на конкретном объекте.

BG: Много ли желающих войти в этот сегмент рынка сегодня?

Р. М.: Желающих достаточно, но тех, кто может это желание реализовать, очень мало. Помимо того, что требуется финансовая составляющая в размере 13,5–20 млн рублей (стоимость стандартного шестипостового комплекса), нужно приложить немалые усилия, чтобы подобрать участок под объект. Причем сложности с землей сегодня есть не только в Петербурге и Москве. Участков мало, обладают ими нередко ключевые ритейлеры, но доступ к ним имеют единицы интересантов.

Для нас этот бизнес изначально был предельно понятным. И сегодня мы строим одновременно до восьми комплексов благодаря тому, что в ГК «Роста» реализуется полный производственный цикл — от подбора земельного участка и согласований строительства на нем до проектирования, собственно строительно-монтажных работ, ввода в эксплуатацию и дальнейшего управления автомойкой. Соответственно, имея базу участков в регионах, имея силы на реализацию объектов, мы понимаем свое преимущество и можем прогнозировать прибыль начиная с первого месяца работы автомойки. Плюс с 2013 года мы запустили партнерские программы: каждый желающий бизнесмен может поучаствовать в наших проектах, не беря на себя ответственность приобретения полного комплекса.

BG: А если пайщик захочет выйти из числа совладельцев конкретного объекта?

Р. М.: В таком случае он просто выставляет свою долю на продажу. Выкупить ее можем мы сами, однако у нас есть база людей, которые готовы входить в бизнес небольшими суммами, но в несколько проектов одновременно. Да, наши проекты недешевые, но мы точно знаем, как их обслуживать. Мы знаем срок их фактической эксплуатации — пять-семь лет. И мы гарантируем их демонтаж и перенос при необходимости. Это важно для инвесторов.

BG: Вам уже приходилось демонтировать свои автомойки?

Р. М.: Было несколько таких случаев из-за завершения срока аренды земельного участка. Поскольку это легкоразборная конструкция, демонтаж комплексов не представляет никаких трудностей. Единственное, на чем мы теряем, — это бетонная подушка, на которую ставится объект. Однако за стандартный срок эксплуатации затраты на ее установку окупаются трижды.

BG: А как на развитие вашего бизнеса повлияли экономические санкции, введенные западными странами в отношении нашей страны?

Р. М.: Для начала уточню, что оборудование для моек самообслуживания не входит в перечень санкционных товаров. А колебания курса евро привели к тому, что европейские производители, стремясь сохранить перспективный российский рынок, снизили цену на свою продукцию как раз на размер курсовой разницы, то есть оборудование подешевело в полтора раза. Плюс собственники земли пошли на уступки — произошло снижение арендной ставки (в целом оно составило 15–20%). Соответственно, на ГК «Роста» в привычном понимании кризис практически не сказался.

BG: Любая компания, приходящая на рынок надолго, начинает в какой-то момент не только думать о расширении, но и проявлять интерес к непрофильным активам. Какие еще сегменты интересны вам?

Р. М.: Недавно мы приобрели ресторан и будем работать в этом направлении: набрана команда, которая будет развивать именно ресторанный бизнес. Я знаю, как это должно эволюционировать, знаком с сегодняшней конъюнктурой. Посмотрим, как получится повлиять на этот рынок в целом. И если ресторанный бизнес станет для меня так же прозрачен, как сегмент моек самообслуживания, наша компания выйдет в регионы и по новому направлению. Партнеры, которые готовы оказать поддержку в решении организационных вопросов, на местах у нас уже есть.

BG: Бизнес в какой сфере сегодня, по вашему мнению, настолько же высокоприбыльный, как строительство и обслуживание автомоек самообслуживания?

Р. М.: Конечно, это IT, интернет-индустрия. Но входить туда, по моему мнению, надо очень осторожно: есть несколько ключевых игроков, которые влияют на рынок буквально и физически, и материально. И новичок, даже если он заходит с гениальной идеей, рискует либо быть перекупленным, либо потерпеть крах из-за решительных действий конкурентов.

BG: Каким вы видите ближайшее развитие рынка автомоек самообслуживания в России?

Р. М.: Я понимаю заинтересованность моего клиента в данной услуге и знаю, что в ответ могу предоставить ему этот сервис надлежащего качества. Для этого есть и производственные мощности, и понимание стратегии развития нашего регионального присутствия. В ближайшие два-три года у нас есть время для строительства максимального числе моек самообслуживания, пока это направление в регионах — на пике интереса инвесторов и пока из потенциального объема инвестиций в этот сегмент рынка в 7 млрд рублей вложено только около 2,5 млрд рублей. Понятно, что с насыщением рынка сверхприбылей уже не будет. Но этот бизнес в любом случае останется привлекательным для вложений, и мы видим возможности для дальнейшего укрепления позиций ГК «Роста» в этом сегменте. ■

НА ВЫСОКОМ ГРАДУСЕ

ДО 2050 ГОДА ИЗ-ЗА ГЛОБАЛЬНОГО ПОТЕПЛЕНИЯ МОЖЕТ ПОГИБНУТЬ 1,3 МЛРД ЧЕЛОВЕК. СТИХИЙНЫЕ БЕДСТВИЯ МОГУТ НАНЕСТИ УЩЕРБ РАВНЫЙ ОБЪЕМУ ПРОИЗВОДСТВА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ЗА ДВА ГОДА. ЕСЛИ МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО НЕ НАЧНЕТ ДЕЙСТВОВАТЬ, ЭТО МОЖЕТ СТАТЬ НАШИМ БУДУЩИМ, ПРЕДУПРЕЖДАЮТ ЭКСПЕРТЫ. МАРИЯ ЯЦКО

В мае Всемирный банк опубликовал доклад, согласно которому изменение климата на планете (и, как следствие, увеличение числа стихийных бедствий) к 2050 году может угрожать жизни 1,3 млрд жителей Земли. Под угрозой окажутся и активы общей стоимостью $158 трлн. Это цифра, равная двойному годовому объему производства мировой экономики. Специалисты Группы Всемирного банка по вопросам изменения климата предупреждают, что решать проблему нужно уже сегодня.

Международное сообщество вступает в новую эру борьбы с глобальным потеплением. Поставлена цель не допустить до конца XXI века роста температуры на Земле больше, чем на 2°С. Задача максимум — сдержать его на уровне 1,5°С. Такие договоренности были достигнуты в декабре 2015 года на XXI Конференции по климату ООН в Париже. Поддержали инициативу 195 стран, но четкие механизмы решения проблемы появятся лишь после ратификации Парижского соглашения. Для того чтобы документ вступил в силу, его должны ратифицировать не менее 55% стран, на долю которых приходится 55% глобальных выбросов в атмосферу. Произойдет это не раньше 2020 года. До этого момента было продлено действие Киотского протокола 1997 года. Переходный период — плодотворная почва для жарких споров о том, какие методы борьбы выбрать и как они отразятся на международном энергетическом рынке. Ясно одно: мир постепенно отказывается от ископаемого топлива и переходит на энергию солнца, ветра и воды. Те страны, которые не успеют перестроиться, окажутся на периферии мировой экономики.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СКОРОСТЬ ПОТЕПЛЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ В 2,5 РАЗА ВЫШЕ, ЧЕМ В СРЕДНЕМ ПО МИРУ

НЕУТЕШИТЕЛЬНЫЕ ПРОГНОЗЫ

Для России отказ от использования угля, нефти и газа в энергетике — не самые лучшие новости. Но прогнозы метеорологов радуют еще меньше. Как рассказала Динара Гершинкова, заместитель начальника Управления специальных и научных программ Росгидромета, скорость потепления на территории страны в 2,5 раза выше, чем средняя по миру. Особенно высоки темпы роста в ее полярной области — 0,8°С за десять лет. При этом для Земного шара в целом средняя скорость роста температуры составляет около 0,2°С за десятилетие. Цифра получена на основе метеорологических наблюдений с 1976 по 2015 год. Интересно, что за этот период восемь из десяти самых теплых лет пришлись на XXI век.

Метеорологи уверены, что за последние двадцать лет 90% всех стихийных бедствий было вызвано природными аномалиями. Только в прошлом году, по данным Росгидромета, на территории России было зафиксировано 412 опасных природных явлений (засухи, наводнения, лесные пожары). С конца 1990-х годов число аномалий увеличилось почти в два раза. «Экстремальные явления погоды могут стать привести к росту цен на продовольствие до 25% из-за потери урожая. Российские исследования прямых и косвенных последствий изменения климата для экономики страны на период до 2030 года говорят об угрозе потерь до 1–2% ВВП в год. При этом на отдельных территориях этот показатель может быть существенно выше — до 4–5% регионального ВВП», — заключила Динара Гершинкова.

Следствиями потепления становятся такие природные явления, как засуха, аномальная жара, выпадение рекордных норм осадков, наводнения. Для России серьезную опасность несет увеличение летнего периода протаивания вечной мерзлоты, что может стать причиной разрушения фундаментов зданий, коммуникаций нефте- и газопроводов. Эта проблема актуальна для 65% территории страны. Существует также опасность расширения ареалов обитания переносчиков инфекционных болезней. Таяние арктических льдов и угроза повышения уровня мирового океана — также актуальные проблемы для России. Ученые ежегодно пугают россиян тем, что повышение уровня мирового океана на один метр приведет к затоплению таких городов, как Санкт-Петербург и Архангельск.

ХИТРАЯ АРИФМЕТИКА

Исследования последних лет доказывают, что повышение температуры воздуха на Земле — результат антропогенного воздействия. По числу выделяемых в атмосферу парниковых газов Россия занимает пятое место в мире после США, Китая, Индии и Евросоюза. Согласно данным Министерства природных ресурсов и экологии РФ, на долю страны приходится 4% мировых выбросов. На конференции в Париже Россия пообещала сократить число выбросов на 70–75% от уровня 1990 года. Такими цифрами могут похвастаться немногие страны. Но весь фокус в том, что сейчас мы уже достигли показателя в 69%, не прилагая практически никаких усилий. Выручил экономический кризис. «Фактически мы пообещали в ближайшие годы увеличить число выбросов, но не больше, чем на 6%», — рассказал руководитель рабочей группы по климату экологического комитета Российского союза промышленников и предпринимателей РФ (РСПП) Михаил Юлкин. По мнению эксперта, России не удалось добиться значимых результатов и в рамках Киотского соглашения. «Количество выбросов сокращалось каждый раз, когда в стране начинался экономический спад. Позитивно отразилось и перепрофилирование экономики после кризиса 2008 года, когда активно начала развиваться не промышленность, а сфера услуг. Но как только ВВП страны начинает расти, увеличивается и число выбросов в атмосферу. В отличие от Европы, нам пока не удалось разделить эти два показателя — количество выделяемого в атмосферу CO2 и уровень внутреннего валового продукта», — заключил Михаил Юлкин.

Подавляющее число выбросов приходится на энергетическую отрасль страны. По данным Минприроды, в 1990–2013 годах 90,6% выбросов диоксида углерода на территории России произошло при сжигании топлива для производства тепловой и электрической энергии. Министерство активно лоббирует введение в России углеродного регулирования. Предполагается, что уже в 2016 году крупные корпорации начнут сообщать о количестве выбросов парниковых газов. В перспективе будут установлены допустимые нормы и введен углеродный налог. Соответствующий законопроект к июню 2018 года готовит ведомство. Также выдвигалась инициатива по созданию в Восточной Сибири безуглеродной зоны. Такие эксперименты уже реализуются на территории Китая. Для наших соседей проблема стоит крайне остро: большинство крупных китайских городов питается за счет угольных теплоэлектростанций. Над Пекином регулярно нависает смог, в котором содержание вредных для здоровья частиц превышает нормы Всемирной организации здравоохранения в десятки раз. В такие моменты власти города вынуждены останавливать работу части предприятий и запрещать передвижение на некоторых видах транспорта.

Российских предпринимателей пока экологические изменения пугают не так сильно, как потенциальные убытки от введения «углеродного налога». Инициативу жестко критикуют Министерство энергетики РФ и представители угольных компаний. По данным РСПП, дополнительная нагрузка на нефтегазовую отрасль в случае введения углеродного сбора составит 684 млрд рублей в год. А эксперименты по созданию безуглеродных зон могут уничтожить экономику десятка населенных пунктов, где угольные предприятия являются градообразующими.

До сих пор непонятно, за счет чего компенсировать недостающее количество энергии: доля использования в России возобновляемых источников энергии (солнце, ветер и вода) ничтожно мала. Российские чиновники пока делают упор на атомную энергетику. Сейчас на рассмотрении правительства РФ находится проект «Энергетической стратегии до 2035 года», согласно которому доля выработки атомной энергии в стране увеличится до 19–21%. Планируется строительство новых энергоблоков и повышение эффективности используемой мощности действующих. Однако у экологов проекты по развитию атомной энергетики также вызывают массу нареканий.

ЗАПРЫГНУТЬ В ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН

Эксперты сходятся во мнении, что введение углеродного регулирования на международном рынке произойдет уже в ближайшее десятилетие. И если Россия не успеет включиться в этот процесс, то отечественные компании не смогут работать на экспорт. Именно поэтому крупные отечественные корпорации внимательно следят за международными инициативами по борьбе с изменением климата.

По данным годового отчета ОАО «НК „Роснефть“», в 2015 году добыча углеводородов компании составила 254,2 млн тонн нефтяного эквивалента. Учитывая мировую тенденцию роста добычи газа как самого экологичного ископаемого топлива, «Роснефть» наращивает долю газа в портфеле своих активов. Для сравнения: количество выделяемого CO_2 в результате работы газовых теплоэлектростанций на 60% ниже, чем угольных. Добыча газа компанией по итогам прошлого года выросла на 10%, до 62,54 млрд куб. м. Как сообщили в «Роснефти», компания также реализует программу по увеличению уровня использования попутного нефтяного газа до 95%. В прошлом году было использовано 87,9% попутного газа. Солидные средства тратятся и на «зеленые» проекты. Согласно годовому отчету компании, в 2015 году на эти цели был выделен 71,6 млрд рублей.

Все нефтяные компании страны к июлю текущего года должны завершить переход на новый экологический стандарт топлива «Евро-5». Процесс модернизации материально-технической базы предприятий затянулся на несколько лет, но также имеет положительный эффект в решении проблемы сокращения выбросов на ближайшие десятилетия. По прогнозам экспертов, пересаживаться на электромобили и массово отказываться от транспортных средств с двигателями внутреннего сгорания население планеты начнет не раньше, чем через пятнадцать лет.

ПРИНЦИП ДОМИНО По мнению Михаила Юлкина, несмотря на всю сложность процесса, перепрофилирование отрасли неизбежно. «Международные инвестиционные компании уже начали продавать акции энергетических корпораций. От них отказались Копенгаген и Осло, а также Норвежский пенсионный фонд», — рассказал специалист.

С ним солидарен и руководитель программы «Климат и энергетика» Всемирного фонда дикой природы России Алексей Кокорин. «Всемирные банки уже сейчас требуют от кредиторов не превышать определенного уровня выбросов. Они занимаются проектами со сроками реализации 30–40 лет. Банкиры понимают, что если сегодня углеродное регулирование еще не введено, то через 10–15 лет ситуация изменится. Угольная отрасль практически не финансируется. Нефти пока это не коснулось, но все впереди», — пообещал эксперт. По его словам, борьба с глобальным потеплением нередко используется и как способ политического и экономического давления. Одним странам и корпорациям на руку сокращение добычи угля и нефти, другим — нет. «В мире насчитывается около миллиона хозяйствующих субъектов, которым выгоден переход на новые технологии. Речь идет о компаниях, которые уже успели вложиться в обновление производства, и о тех, кто занимается возобновляемыми источниками энергии. По другую сторону баррикад находится полмиллиона предприятий, которые пытаются тормозить процесс», — пояснил Алексей Кокорин.

Среди российских компаний сторонником введения углеродного регулирования, например, является ОАО «Русал ВАМИ». Напомним, во время климатической конференции ООН в Париже президент «Русала» Олег Дерипаска опубликовал ряд статей в международных изданиях с призывом ввести глобальный «углеродный» налог в размере $15 за тонну выбросов CO_2 с перспективой повышения ставки. Эксперты отмечают, что любая форма глобального углеродного регулирования крайне выгодна компании, которая работает в основном на ресурсах ГЭС. В то же время основные конкуренты «Русала» — производители алюминия в КНР — используют преимущественно энергию угольных станций.

Сдержать процесс предприниматели пытаются и за счет пропаганды идей о позитивном влиянии глобального потепления на экономику России. Существует немало исследований, которые доказывают, что глобальное потепление не только не принесет стране существенного вреда, но и позитивно отразится на сельском хозяйстве и облегчит добычу нефти на территории Крайнего Севера, который сейчас активно осваивают «Газпром» и «Роснефть». «Здесь речь идет о непонимании проблемы или о лоббировании своих интересов. Даже если на севере страны оттает часть территории, это будут неплодородные земли, которые не принесут хорошего урожая. А вот увеличение засух на юге России нанесет колоссальный урон всему сельскому хозяйству. Не говоря уже об увеличении числа пожаров. Если говорить о таянии льдов в Арктике, то они станут менее устойчивыми и предсказуемыми, что вряд ли облегчит любые работы на Крайнем Севере», — считает Алексей Кокорин.

ФИНАНСОВАЯ НАГРУЗКА Еще одним результатом Парижской климатической конференции стало решение о том, что развитые страны, в том числе Россия, должны помочь развивающимся странам в борьбе с изменением климата. В первую очередь речь идет о финансовой поддержке. На эти цели до 2020 года лидеры мировой экономики договорились ежегодно тратить до $100 млрд. Собирать средства будут Зеленый климатический фонд ООН и Глобальный экологический фонд (ГЭФ). Эксперты отмечают, что заявленная максимальная сумма, которую хотят собрать развитые страны, может сильно отличаться итоговой. Пока о свои вкладах в Зеленый климатический фонд ООН объявили Франция, Испания, Германия и Канада. Всемирный банк в ближайшие годы пообещал увеличить взнос до $16 млрд.

В мае на первой переговорной сессии после принятия Парижского климатического соглашения, которая прошла в Бонне, представители Зеленого климатического фонда заявили, что уже в 2016 году планируют собрать $2,5 млрд на программы по адаптации к изменению климата и меры по сокращению выбросов парниковых газов. Представители ГЭФ сообщили, что уже реализуют проекты по сокращению выбросов, общей стоимостью $160 млн, и получили $450 млн на новые проекты. На меры по адаптации к климатическим изменениям фонд потратит еще $250 млн. Также ГЭФ пообещал оказать финансовую помощь Марокко в подготовке следующей климатической конференции, которая пройдет с 7 по 18 ноября 2016 года. ■

Живи в сердце города

10 минут до Невского

Новый Лиговский
жилой квартал

245-36-60

newligovskiy.ru

ДАННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ. ЗАСТРОЙЩИК ООО «СПБ РЕНОВАЦИЯ». АДРЕС ЖК «НОВЫЙ ЛИГОВСКИЙ» РАССТАННАЯ УЛ.УЧАСТОК 12 (СЕВЕРО-ЗАПАДНЕЕ ДОМА 16, ЛИТЕРА А ПО РАССТАННОЙ УЛ.).ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.NEWLIGOVSKIY.RU.
РЕКЛАМА

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ИММУНИТЕТА

С 2016 ГОДА РОССИЙСКИЕ СУДЫ ПОЛУЧИЛИ ПРАВО ОГРАНИЧИВАТЬ ЮРИСДИКЦИОННЫЕ ИММУНИТЕТЫ ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА ВЗАИМНОСТИ. ОПРОШЕННЫЕ BG ЭКСПЕРТЫ ВИДЯТ В ЭТОМ «ПОЛИТИЧЕСКИЙ СИГНАЛ», НО ПРИЗНАЮТ, ЧТО САМ ЗАКОНОПРОЕКТ НЕ ПРОТИВОРЕЧИТ МЕЖДУНАРОДНОМУ ПРАВУ И ПОЗВОЛЯЕТ РФ ДЕЙСТВОВАТЬ БОЛЕЕ ДИНАМИЧНО, УЧИТЫВАЯ ПРАКТИКУ ЗАРУБЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВ. ВПРОЧЕМ, ЗА ПЯТЬ МЕСЯЦЕВ С МОМЕНТА СВОЕГО ПРИНЯТИЯ ЗАКОН ЕЩЕ НИ РАЗУ НЕ ПРИМЕНЯЛСЯ. АНДРЕЙ РАЙСКИЙ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЧИНОВНИКИ МИНЮСТА УВЕРЕНЫ: ЗАРУБЕЖНАЯ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О ТОМ, ЧТО АКТИВЫ РФ ИМЕЮТ НА ИХ ТЕРРИТОРИИ ОГРАНИЧЕННЫЙ ЮРИСДИКЦИОННЫЙ ИММУНИТЕТ, А ЗНАЧИТ, НЕОБХОДИМ ЗАКОН, ПОЗВОЛИВШИЙ БЫ ОБЕСПЕЧИТЬ БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПА ВЗАИМНОСТИ

Напряженная политическая обстановка между Россией и Западом в последние несколько лет привела к тому, что РФ начала демонстративно отказываться от работы в органах международных организаций, например, в январской сессии ПАСЕ Совета Европы, и ограничивать на своей территории исполнимость решений ЕСПЧ. На этом фоне Минюст разработал проект закона «О юрисдикционном иммунитете иностранного государства и имуществе иностранного государства в РФ», последовавший за арестом российского имущества в Бельгии и Франции по иску бывших акционеров ЮКОСа.

23 июля 2015 года на заседании правительства Дмитрий Медведев высказался в поддержку этой инициативы, заявив, что принятие этого закона особенно актуально на фоне «как правило, неправомерных действий, которые предпринимаются в отношении нашего государства и нашего государственного имущества в ряде других стран». «Эти действия упомянутых государств, конечно, продиктованы не правом, а политическими соображениями. И наше государство должно иметь право вводить ответные ограничения, включая отказ от предоставления такому государству иммунитета от наших судебных решений», — добавил господин Медведев.

Впрочем, в российском МИДе тогда пояснили „Ъ“, что целью законопроекта является не «осуществление контрмер», а необходимость «обеспечить добросовестное и эффективное выполнение компетентными органами РФ ее международных обязательств в части предоставления иммунитета иностранным государствам и их собственности». «Вместе с тем, исходя из отраженного в законопроекте принципа взаимности, будет учитываться, как и в каком объеме соответствующее иностранное государство уважает и соблюдает иммунитет РФ, ее имущества и активов, используемых в суверенных целях»,— отметил МИД.

6 августа правительство внесло проект закона в Госдуму. В пояснительной записке актуальность его принятия обосновывалась увеличившимся числом исков к РФ в иностранных судах, на участие в которых Россия своего согласия не давала. При этом никаких конкретных дел не называлось, указывалось лишь на то, что зарубежная судебная практика свидетельствует о том, что активы РФ имеют на их территории ограниченный юрисдикционный иммунитет, а значит, необходим закон, позволивший бы обеспечить баланс интересов на основе принципа взаимности. То есть, если в каком-либо государстве имущество РФ лишено неприкосновенности или ее юрисдикционный иммунитет ограничен, то и Россия вправе установить для этого государства такие же ограничения, какие существуют в этой конкретной стране. Закон был принят Госдумой в конце октября 2015 года, 3 ноября подписан Владимиром Путиным и вступил в силу с 1 января текущего года.

Документ предусматривает, что РФ вправе ограничить судебный иммунитет любого иностранного государства в случае споров вокруг его недвижимого или иного имущества, которое находится на территории России, но только при том условии, что спор будет касаться предпринимательской деятельности и споров о возмещении вреда. В тексте отмечается, что иностранное государство может сохранить свой абсолютный иммунитет, если само предоставит его в том же объеме имуществу РФ. Если же государство по собственной воле предъявило иск в российский суд или иным образом ясно выразило согласие на осуществление российским судом своей юрисдикции, оно признается отказавшимся от судебного иммунитета, но только в рамках этого судебного спора. Отказом от иммунитета признается и случай, когда государство предприняло действие по существу спора или вступило в уже существующее дело как одна из сторон.

До принятия закона о юрисдикционном иммунитете РФ придерживалась существующей в международном праве концепции абсолютного иммунитета. Это означало, что российские суды были не вправе наложить арест на имущество другого государства без его на то согласия. В то же время имущество РФ арестовывалось, в частности, в июне 2015 года в Бельгии и Франции по экзекватуре на исполнение решения Гаагского арбитража о взыскании $50 млрд с России в пользу экс-акционеров ЮКОСа. Замминистра юстиции Дмитрий Аристов, представлявший проект закона в Госдуме, тогда заявил, что Россия «оказывается в невыгодном положении в вопросах защиты своих интересов». После вступления закона в силу и в соответствии с Конвенцией ООН о юрисдикционных иммунитетах, которую РФ ратифицировала в 2006 (Конвенция не вступила в силу, применяется в качестве обычая), РФ перешла к использованию принципов ограниченного иммунитета. Отметим, что этой же концепции придерживаются, например, США, Великобритания, Франция, Дания, Австралия и Сингапур.

С тем, что должна быть зеркальность отношений, согласен управляющий партнер юридической фирмы ЮСТ Евгений Жилин: «Это позволит защитить права хотя бы внутри страны», — заявил он „Ъ“. «И если какая-либо российская компания понесет убытки из-за того, что ей предъявлены требования в иностранных государствах, то теперь она сможет обратиться в российские суды — и ее права будут восстановлены. Во всяком случае, у российского суда появится право обратить взыскание на активы, которые это государство имеет на территории РФ», — считает господин Жилин. Впрочем, юрист отмечает, что в связи с всеобщим переходом государств к концепции ограниченного иммунитета, страны будут все меньше и меньше держать свои активы за рубежом.

Другие опрошенные „Ъ“ юристы не увидели острой нужды в принятии данного закона, хотя и отметили архаичность концепции абсолютного иммунитета государств, которой придерживалась РФ. Управляющий партнер адвокатского бюро «Дмитрий Матвеев и партнеры» Дмитрий Матвеев пояснил „Ъ“, что «арестовать имущество иностранных государств можно и сейчас, когда есть судебное решение». Аналогичной точки зрения придерживается и партнер Herbert Smith Freehills Алексей Панич: «На практике и без этого закона спокойно можно было обойтись». Он отмечает, что не закон содержит ничего революционного, а единственная норма, которую можно назвать радикальной, устанавливает принцип взаимности, однако он широко применим в международном праве. Появление закона Алексей Панич объясняет «враждебными действиями» в отношении РФ и арестами ее имущества за рубежом: «Ограничили нам иммунитет — и мы ограничим. Так что закон можно расценивать как политический сигнал».

Во исполнение принятого закона были внесены поправки в Гражданский процессуальный и Арбитражный процессуальный кодексы (ГПК и АПК), а также в закон «Об исполнительном производстве», которые вступили в силу также с 1 января 2016 года. Кодексы дополнили главой «Производство по делам с участием иностранного государства». В системе общей юрисдикции такие споры подведомственны судам субъектов РФ (за исключением случаев, когда дело относится к ведению военных судов или Верховного суда РФ), которые должны рассмотреть их в течение девяти месяцев с подачи иска. Сторона должна извещаться о судебном заседании минимум за полгода, но спор может быть рассмотрен и в отсутствие иностранного государства.

В закон «Об исполнительном производстве» была добавлена глава «Порядок исполнения судебных актов в отношении иностранного государства и его имущества». Производство по таким делам возбуждает главный судебный пристав РФ, все действия совершаются с его согласия, а на исполнение решения в отношении иностранного государства-должника отводится два месяца. Арест имущества допускается, если оно находится на территории РФ и не пользуется иммунитетом от исполнения решения суда. Для выяснения статуса имущества пристав обязан направить запросы уполномоченному в этой сфере министерству и другим госорганам, которые могут обладать необходимой информацией.

По мнению старшего юриста BMS Law Firm Дениса Фролова, «если появился новый инструмент, нужно зафиксировать и процедуру его применения, вопрос только в том, появятся ли такие дела в принципе». Пока информации ни об одном подобном споре не появлялось. ■

ПО СТРАСБУРГСКОМУ СЧЕТУ

РЯД ДИСКУССИЙ В ПОВЕСТКЕ ПМЭФ-2016 ПОСВЯЩЕН ИЗМЕНИВШИМСЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМ РОССИИ И ЕВРОПЫ, А ТАКЖЕ ПРОБЛЕМАМ РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ЮРИСДИКЦИИ. ОСТРОТУ ОБСУЖДЕНИЮ ПРИДАЮТ НОВЫЕ ПОЛНОМОЧИЯ КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА РФ ПРИЗНАВАТЬ НЕ ПОДЛЕЖАЩИМИ ИСПОЛНЕНИЮ РЕШЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА (ЕСПЧ). АННА ПУШКАРСКАЯ

Взаимодействие России с Советом Европы в период между прошлогодним и предстоящим ПМЮФ осложнило введение в РФ беспрецедентного правового механизма обеспечения верховенства Конституции. Одобренные в декабре 2015 года президентом Владимиром Путиным поправки к закону «О Конституционном суде» (КС) позволяют КС признавать по запросам властей постановления ЕСПЧ не подлежащими исполнению, если, по мнению высшего национального суда РФ, выводы ЕСПЧ о нарушении Европейской конвенции по защите прав человека вступят в противоречие с Основным законом РФ. Тем самым в России фактически узаконено нарушение ст. 46 Европейской конвенции, по которой члены Совета Европы «обязуются исполнять окончательные постановления ЕСПЧ по любому делу, где они выступают сторонами».

В Совете Европы и ЕСПЧ новые правила исполнения Россией своих международных обязательств восприняли негативно, но принимать жесткие меры не торопятся. Руководящий комитет по правам человека Совета Европы отмечал, что «из предусмотренных ст. 46 конвенции обязательств исполнять решения ЕСПЧ не может быть никаких исключений», напомнив, что при отказе государства подчиниться окончательному постановлению суда, комитет министров Совета Европы вправе передать на рассмотрение ЕСПЧ вопрос, не нарушила ли эта страна свое обязательство по конвенции. На практике эта норма конвенции не применялась ни разу, по мнению председателя ЕСПЧ Гвидо Раймонди, «отказы от исполнения его решений нельзя недооценивать». «Если напряженность между требованиями конвенции и национальной правовой системы создает настолько серьезные трудности для реализации решения ЕСПЧ, что вы не можете принять решение суда и отрицаете его обязательность, вы не можете остаться в Совете Европы», — предупредил он в конце января 2016 года.

В начале июня свое мнение относительно новых полномочий КС выскажет Венецианская комиссия — консультативный орган Совета Европы по конституционному праву. В опубликованном в марте промежуточном заключении комиссии говорится, что полномочия КС признавать «невозможность исполнения» постановлений ЕСПЧ несовместимы с международно-правовыми обязательствами РФ» и «государство не может ссылаться на Конституцию в качестве оправдания невыполнения международного договора». Если же КС не способен устранить противоречия между решениями ЕСПЧ и Конституцией путем ее толкования, в нее должны быть внесены изменения. Комиссия настаивает, что заявители, добившиеся оспариваемого властями решения ЕСПЧ, должны участвовать в рассмотрении дела о его конституционности в КС (закон о КС этого не требует). При этом РФ «необходимо использовать диалог, а не односторонние меры».

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ГЛАВА КОНСТИТУЦИОННОГО СУДА ВАЛЕРИЙ ЗОРЬКИН УКАЗЫВАЕТ: ЕСЛИ РЕШЕНИЕ ЕСПЧ, ПО МНЕНИЮ РОССИЙСКОГО КС, НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ИСПОЛНЕНО В РАМКАХ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРАВОПОРЯДКА, ЭТА НЕВОЗМОЖНОСТЬ МОЖЕТ РАСПРОСТРАНЯТЬСЯ И НА ВЫПЛАТУ КОМПЕНСАЦИИ

«Если бы я был в Венецианской комиссии, я бы на месте критиков признал, что лучше, чтобы это решало не правительство по своей воле, а нейтральный арбитр, достаточно легитимированный и пользующийся доверием», — заявил по этому поводу глава КС Валерий Зорькин.

«Мы поняли, что существует большая решимость в Москве и Санкт-Петербурге остаться частью Совета Европы и ЕСПЧ», — оценил готовность КС к компромиссу глава Венецианской комиссии Джанни Букиккио, выступая на Петербургском международном юридическом форуме в мае 2016 года.

Между тем Россия осталась в числе немногих стран, пока не ратифицировавших открытый для подписания в 2013 году протокол № 15 к Европейской конвенции, который направлен на урегулирование таких конфликтов. Документ предусматривает, что государству — члену Совета Европы будет предоставлено «поле усмотрения», в пределах которого оно несет «основную ответственность за обеспечение прав и свобод, гарантированных конвенцией». Как отмечает российский судья ЕСПЧ в отставке Анатолий Ковлер, с точки зрения «конституционного патриотизма» у России есть прямой интерес в скорейшем вступлении в силу этого протокола, а также протокола № 16, позволяющего высшим судам подписавших его государств запрашивать у ЕСПЧ консультативные заключения по интерпретации и применению положений конвенции, в том числе механизма исполнения вынесенных решений.

НАСИЛЬНО МИЛ НЕ БУДЕШЬ Проблемы с исполнением решений есть у большинства государств — членов Совета Европы, но они до сих пор не придавали игнорированию неудобных для властей требований ЕСПЧ юридическую силу не подлежащего отмене судебного решения. Единственным примером официального отказа исполнять постановление ЕСПЧ до недавнего времени было решение британского парламента отклонить законопроект, смягчающий абсолютный запрет заключенным голосовать на выборах. Такое поражение в избирательных правах осужденных вне зависимости от тяжести преступления ЕСПЧ стал признавать нарушением Европейской конвенции с 2005 года — по делам против Великобритании (жалобы подали уже 2,5 тыс. британских заключенных) и других стран, которые отреагировали на это по-разному. Например, Австрия по требованию ЕСПЧ исправила законодательство, а Россия вслед за Великобританией исполнить аналогичное решение Страсбургского суда (по жалобам осужденных за убийство и другие тяжкие преступления Сергея Анчугова и Владимира Гладкова) отказалась, впервые применив на практике новую процедуру конституционного судопроизводства. Но если британским законодателям ничто не мешает в дальнейшем изменить свою позицию, то российский КС 19 апреля 2016 года навсегда запретил менять по требованию ЕСПЧ российское законодательство и судебную практику в отношении избирательных прав заключенных: резолюция КС о невозможности принять указанные в решении ЕСПЧ меры окончательна и отмене не подлежит.

Позиция КС по первому делу против решения ЕСПЧ не была единодушной: трое из восемнадцати судей заявили особые мнения о несогласии с решением большинства. В случаях, когда Конституция менее полно по сравнению с Европейской конвенцией в истолковании ЕСПЧ обеспечивает защиту прав и свобод, Россия «должна следовать буквально постановлению ЕСПЧ», подчеркнул судья Казанцев. Судья Владимир Ярославцев напомнил о необходимости «ориентировать публичную власть на международное сотрудничество и европейскую интеграцию». А судья Константин Арановский предупредил об «издержках, которыми чревато открытое расхождение конституционного и европейского правосудия».

По мнению доцента школы права и социальной справедливости Университета Ливерпуля Константина Дегтярева, «КС должен был бы решить эту проблему в свете обязательств России по Европейской конвенции, не поддаваясь на политическое давление, чтобы не подрывать свою репутацию, а также репутацию России и ЕСПЧ». Но «разумность и рациональность в данном деле осталась в меньшинстве, а формализм и скептицизм, направленный в сторону Совета Европы победил», отмечает он.

Эксперты предупреждают, что признание КС решений ЕСПЧ неисполнимыми может отразиться не только на политических, но и на экономических отношениях России с ее партнерами. «Открытый и явный отказ внутригосударственного высшего суда от выполнения обязательств по Конвенции поставит под угрозу международную правовую помощь во взаимоотношениях с европейскими государствами, например признание и приведение в исполнение российских судебных решений за рубежом, экстрадицию из других стран в Россию для уголовного преследования и отбывания наказания, а также торговые обязательства в отношении России, в том числе по линии Всемирной торговой организации. Никто от этого не выиграет, особенно права россиян», — считает адвокат Сергей Голубок из Double Bridge Law. Членство государства в Совете Европы означает обязанность добросовестно исполнять решения ЕСПЧ, но «никто заставлять это делать не должен, да и не будет — насильно мил не будешь», отметил он.

ДЕЛО ЮКОСА И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРАВОПОРЯДОК Наиболее резонансное решение ЕСПЧ, которое может заблокировать КС, касается присужденных в 2014 году экс-акционерам ЮКОСа €1,9 млрд — рекордной суммы компенсации за нарушение Европейской конвенции, составляющей 92% от всех выплат, присужденных по делам входящих в Совет Европы государств. Вопрос об исполнении Россией этого решения должен рассмотреть Комитет министров Совета Европы, ранее неоднократно призывавший РФ выплатить присужденную сумму. → 90

89 ➔ По мнению Венецианской комиссии требования ЕСПЧ выплаты государством компенсации «не могут быть предметом оценки конституционности». Но глава КС Валерий Зорькин уже заявил, что закон «О Конституционном суде» таких ограничений не содержит и «если решение ЕСПЧ, по мнению российского КС не может быть исполнено в рамках национального правопорядка, эта невозможность может распространяться» на выплату компенсации.

«Несмотря на то, что решение ЕСПЧ не вступает напрямую в конфликт с конкретной нормой Конституции, КС может признать, что требования ЕСПЧ противоречат основам конституционного строя, которые не допускают неправомерное осуществление предпринимательской деятельности, выраженной в неуплате налогов», — отмечает глава аналитической службы юрфирмы «Инфралекс» Ольга Плешанова. Судья третейского энергетического суда Айдар Султанов полагает, что КС также может признать начисленную компенсацию за незаконные действия властей «нарушающей конституционный принцип соразмерности наказания».

Министр юстиции России Александр Коновалов в мае 2016 года не исключил обращений Минюста в КС с запросом о невозможности исполнить решение ЕСПЧ по делу ЮКОСа, а также по делам против Молдавии и России, на которую возложена ответственность за нарушения Европейской конвенции в Приднестровье. Эксперты считают, что в перспективе этот список могут пополнить решения, которые ЕСПЧ вынесет по «крымским делам», инициированным против РФ Украиной и ее гражданами, в том числе осужденными в РФ за подготовку теракта Олегом Сенцовым и Александром Кольченко (относительно навязывания им российского гражданства и приговора).

УКЛОНЕНИЕ ОТ ИСПОЛНЕНИЯ По статистике Совета Европы (СЕ) россияне всегда занимали первые места среди истцов из 47 государств — членов Совета Европы. За время членства РФ в Совете Европы ЕСПЧ вынес по российским делам свыше 1,7 тыс. решений, и в более 90% из них установил факты нарушения Россией Европейской конвенции (в 2015 году такие нарушения были признаны в 109 из 160 рассмотренных дел). Но 1,63 тыс. таких решений Россия до сих пор не исполнила без публичных деклараций и обращений в КС, уступая по этому показателю лишь Италии и Турции. Растут и сроки исполнения решений: 116 решений ЕСПЧ Россия не исполняла более пяти лет, самое старое неисполненное РФ решение датировано 2002 годом, два вынесены в 2003 году, пять — в 2004 году и 41 — в 2005 году. К началу 2015 года средний срок исполнения решений в РФ достиг 9,7 года. В 2016 году список ожидающих исполнения Россией пополнило 71 новое решение, в 2015-м — 117, в 2014-м — 150.

Исполнение решений ЕСПЧ контролирует Комитет министров Совета Европы. Под его усиленным контролем к концу 2015 года находилось больше всего решений, вынесенных против России (16%) и требующих решения системных проблем (связанных с контролем над действиями сил безопасности, условиями содержания под стражей, эффективностью судебной практики и ограничениями прав собственности). На втором месте Украина (15%), на третьем — Турция (10%). Сейчас под усиленным контролем находится 1,099 тыс. неисполненных РФ решений, 456 контролируется в обычном режиме, в отношении 75 новых решений режим надзора не определен.

Среди так называемых групп однотипных российских дел, которые насчитывают от двух до нескольких сотен решений ЕСПЧ, выделяются дела о полном запрете на голосование заключенных, нарушении прав на образование в Приднестровье, похищениях и незаконных депортациях мигрантов, повторных запретах на проведение гей-шествий и пикетов; об отсутствии эффективных средств правовой защиты; о дискриминации по признаку сексуальной ориентации, условиях содержания под стражей и антитеррористических операциях на Северном Кавказе, включая незаконные задержания, обыски, пытки и жестокое обращение, а также изъятие и уничтожение имущества. В итоге Россия оказалась одной из семи стран — членов СЕ, которым ЕСПЧ предложил добровольно восстановить права заявителей (как правило, путем выплаты компенсаций) по «клоновым» делам, в которых повторяются ранее установленные ЕСПЧ, но не устраненные государством нарушения Европейской конвенции. Таких жалоб в отношении России по итогам 2015 года насчитывалось 547, при этом с 43 заявителями было заключено мировое соглашение, в отношении 193 жалоб ЕСПЧ согласился с предложенными РФ в одностороннем порядке мерами.

Задолженность России по итогам 2015 года зафиксирована в отношении выплаты компенсаций по 236 делам: кроме €1,9 млрд по делу ЮКОСа, в список входят и €10 тыс., присужденные Михаилу Ходорковскому в качестве возмещения морального ущерба за нарушения его прав, допущенные во время следствия, суда и отбытия наказания. Но в 2015 году выплаты все же активизировались: по 95 российским делам компенсации перечислены вовремя, по 109 — с задержкой (в 2014 году — эти показатели составляли 30 и 27 соответственно). Сумма присужденных ЕСПЧ выплат по искам против РФ за 2015 год составила €4,9 млн (в целом для всех государств €53,8 млн). В 2016 году вклад России в финансирование Совета Европы составляет €32,8 млн, это 46% бюджета ЕСПЧ. ■

ГОРЬКАЯ ПИЛЮЛЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ДОСТИГНУВ НЕКОТОРЫХ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ПРОГРАММЕ «ФАРМА-2020», МИНПРОМТОРГ ПЕРЕШЕЛ К КОНТРОЛЮ КАЧЕСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ И СТИМУЛИРОВАНИЮ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ. ПОКА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ ВОЛНУЮТ ПОСТЕПЕННОЕ СУЖЕНИЕ ДОСТУПА К ГОСЗАКАЗУ И ВОЗМОЖНЫЕ ПЕРЕБОИ ПОСТАВОК В СВЯЗИ С НЕОБХОДИМОСТЬЮ СЕРТИФИКАЦИИ ИНОСТРАННЫХ ПЛОЩАДОК, РОССИЙСКИЕ ИГРОКИ ХОТЯТ ПРОЗРАЧНОСТИ ПРОЦЕССОВ РЕГИСТРАЦИИ ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ СОБЛЮДЕНИЯ ЕДИНСТВА ТРЕБОВАНИЙ К МЕСТНЫМ И КРУПНЫМ ИНОСТРАННЫМ ФАРМКОМПАНИЯМ. ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА

Российский фармацевтический рынок является одним из самых быстрорастущих в мире. За последние пять он увеличился на 58,37% в натуральном выражении, а в денежном вырос с 735 млрд рублей в 2010-м до 1,26 трлн рублей в 2015 году. Игроки рынка ожидают, что он и в дальнейшем будет показывать рост минимум в 8–10% ежегодно, как только экономика страны начнет активно выходить из рецессии.

В 2015 году рост составил 9%. Девальвация российской валюты и снижение покупательной способности населения существенно повлияли на аптечный сегмент, и ожидается, что он будет находиться под давлением еще долгое время. Тем не менее госпитальный сегмент за 2015 год увеличился на 6%, а объем денежных средств, выделенных на закупку лекарств для льготных категорий граждан в рамках программ ОНЛС и «Семь нозологий», по сравнению с 2014 годом, вырос на 19%. Пока подавляющая доля рынка и в натуральном, и в денежном выражении покрывается импортными лекарственными препаратами. При этом, по данным AIPM, за последние пять лет объем инвестиций международных фармацевтических компаний в различные проекты по локализации в России превысил $2 млрд.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ДАННЫЙ МОМЕНТ МИНПРОМТОРГ РАЗРАБАТЫВАЕТ МЕХАНИЗМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПРЕФЕРЕНЦИЙ В ГОСЗАКАЗЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ПО ГЛУБИНЕ ЛОКАЛИЗАЦИИ

УЙТИ В ЗАКАЗ Крупные зарубежные игроки увеличивают локализацию за счет трансфера технологий, контрактного производства. Так, например, компания Bayer планирует довести долю продукции, выпускаемой в России, до 30% от общих объемов реализации уже в ближайшие три-пять лет. Стоимость локализации в России, по расчетам транснациональных фармгигантов, превышает затраты на размещение производства в других странах. «Это не связано непосредственно с трансфером технологий, стоимость которого сопоставима с другими рынками. Коррективы вносят особенности процес-

са импортирования оборудования и материалов и требующий времени процесс регистрации активной фармсубстанции (API), необходимой для производства конечного продукта», — уточняет вице-президент и генеральный директор MSD в России Леонардо Сантарелли.

Стремление к локализации понятно. Российские компании (а под ними, по словам заместителя министра промышленности и торговли Сергея Цыба, понимаются все юрлица, зарегистрированные на территории РФ, вне зависимости от наличия в уставном капитале этих компаний иностранных инвесторов) рассчитывают на преференции локального производителя в условиях госзаказа.

Текущую его доступность, однако, даже «исконно русские» игроки оценивают очень неоднозначно. Например, генеральный директор МБ НПК «Цитомед» Александр Хромов уверен, что выход на тендеры возможен только через «аффилированных» посредников, а для обычного бизнеса госзаказ недоступен. «Хотя до сих пор встречаются заказчики, которые готовы жульничать на закупках лекарств, у нас на них есть ФАС и прокуратура», — подчеркивает президент ЗАО «Биокад» Дмитрий Морозов. С точки зрения представителей компании «Фармсинтез», на сегодняшний день вообще не существует каких-либо преград для участия российских компаний в госзаказах на закупку лекарственных средств.

Отечественные производители имеют преференцию в размере 15% по цене. Если лекарственный препарат иностранного производства выигрывает тендер, то заказчик вправе потребовать от победителя предоставления дополнительной скидки до 15%.

Помимо этого, рынок ждет вступления в силу правила «третий лишний». «В полной мере производители лекарственных средств ощутят эффект новых требований только с 2017 года. До 31 декабря 2016 года ограничения не будут применяться к лекарственным препаратам, в отношении которых производство частично локализовано в ЕЭС на уровне первичной и/или вторичной упаковки и выпускающего контроля качества, несмотря на то, что ни первичная, ни вторичная упаковка лекарственных препаратов не отвечают установленным правилами критериям препарата, произведенного локально», — комментиируют в пресс-службе «Фармсинтеза».

В данный момент Минпромторг разрабатывает механизм предоставления преференций в госзаказе отечественным производителям по глубине локализации. По предложению того же «Фармсинтеза», это должна быть преференция в размере 40%. То есть, если в тендере участвует производитель готового лекарства, которое было сделано из активной фармацевтической субстанции отечественного производства, то данный производитель будет иметь преференции в размере 40% в сравнении с действующей на сегодняшний день скидкой в 15%.

Последняя мера вызывает несогласие транснациональных гигантов, представленных в России, для которых производство субстанции в России в большинстве случаев невыгодно. «Если мы затронем вопрос о сырье для производства лекарственных средств, в том числе и о фармацевтической субстанции, то потребуются огромные объемы производства, чтобы окупить инвестиции в строительство такой площадки», — объясняет президент группы компаний «Новартис» в России Вадим Власов.

«Если данный подход применим в большей степени к локализации таблетированных препаратов с большим объемом производства, то перенос производства узкоспециализированных продуктов с небольшим объемом, необходимым для удовлетворения потребностей страны, является нерентабельным. В этом случае могут потребоваться дополнительные стимулы со стороны государства», — добавляет Леонардо Сантарелли.

По мнению Дмитрия Морозова, утверждение о том, что субстанцию производить невыгодно, — это миф. «Для 70% препаратов, которые производит „Биокад“, мы делаем субстанцию сами. При этом портфель компании в основном госпитальный», — заявляет он. Данная мера, по словам эксперта, направлена на развитие собственных компетенций страны в технологической, инновационной сфере фармацевтики. «Если рынок открыт, ни одного стимула развивать здесь технологии нет. Он должен открываться в обмен на компетенции, как делается в Китае», — полагает Дмитрий Морозов.

Фактически доля оригинальных препаратов на российском рынке предельно мала, все они иностранного производства. Количество отечественных инновационных разработок и вовсе мизерно — большинство российских компаний, в отличие от мировых фармгигантов, попросту не могут себе их позволить.

ПРОВЕРКА НА СКОРОСТЬ До сих пор производителями жарко обсуждается вопрос о необходимости получении лицензии о соответствии производственной площадки — как российской, так и иностранной — российским требованиям GMP. «Российский сертификат GMP, как, впрочем, и молдавский, и гондурасский, и многих других стран, — „пустой“. В нормальной ситуации контролируют соблюдение стандарта специалисты, а не министерство, — говорит Александр Хромов из компании «Цитомед». — Например, при выходе на внешний рынок QP (уполномоченный по качеству) проверит не только ваш завод, но и, например, сырье в Саяногорске, где производят алюминиевые чушки, на наличие конкретных примесей. И будьте уверены, затем он пройдет по всей цепочке — вплоть до фольги на блистере».

По итогам 2015 года, сообщил Сергей Цыб на Российском фармацевтическом форуме в Петербурге, Минпромторг провел 144 проверки российских производственных площадок, выдав 61 лицензию и отказав в ней 20 компаниям, еще 16 лицензий было аннулировано. На дату проведения форума в Минпромторг поступило 127 заявок на проверку иностранных площадок, из них 51 заявка передана ФБУ «Государственный институт лекарственных средств и надлежащих практик». Владислав Шестаков, директор ГИЛСиНП, сообщил, что в институт поданы пакеты документов из десяти стран. Уже проверены компании в Словении, Венгрии, Польше, Индии. Помимо этого, государство увеличивает количество инспекторов, так как с 2017 года сертификат GMP необходим и при перерегистрации лекарственных средств в РФ.

С точки зрения соответствия площадок крупных иностранных компаний требованиям российских стандартов GMP проблемы маловероятны. Отдельные риски связываются со сроками получения подобного заключения.

«На сегодняшний момент нет понимания, сколько времени может занять процедура инспектирования после подачи заявки. А это значит, что сроки регистрации для новых препаратов или перерегистрации становятся плохо предсказуемыми. Более того, российские инспекторы могут столкнуться с трудностями, связанными с большим количеством производств, которые нужно сертифицировать», — говорит Нильс Хессманн, генеральный директор АО «Байер», генеральный представитель Bayer в странах СНГ. Недостаточность ресурсов для проведения инспекционных проверок может привести к значительным задержкам в регистрации и перерегистрации препаратов в 2017 году, добавляет он.

По расчету экспертов «Фармсинтеза», реальный срок получения сертификата GMP иностранными площадками составит от шести месяцев до года, повлияет в какой-то мере на появление на российском рынке новых лекарственных средств, но в целом не окажет на него существенного воздействия. «Касаемо получения сертификата GMP на уже зарегистрированную продукцию с 1 января 2017 года: с учетом того, что установленный срок получения заключения составляет 210 рабочих дней, а регистрация осуществляется в течение 160 рабочих дней, очевидно, что в 2017 году регистрация новых зарубежных лекарств в России будет заблокирована. Так как в 2017 году заключение GMP должно представляться при подтверждении регистрации и внесении изменений в досье, непредоставление заключения GMP в определенный срок повлечет за собой отмену госрегистрации. Техническая невозможность своевременного получения заключений GMP приведет к тому, что множество препаратов начнет утрачивать регистрационный статус и будет выводиться из обращения. Вопрос со сроками получения заключений необходимо решать срочно, чтобы избежать регуляторного коллапса. Только введение переходного периода на срок не менее трех лет позволило бы многим производителям обеспечить проведение инспекций своих заводов и в то же время сохранило бы стабильность лекарственного обеспечения. За этот же период российская регуляторная система получит возможность сформировать полноценный инспекторат, обладающий всеми функциями по контролю обращения лекарств, в рамках единого инспекционного органа, в том числе в соответствии с евразийской системой организации инспектората», — комментируют в пресс-службе «Фармсинтеза».

Основной проблемой, по мнению отечественных производителей, является создание искусственных барьеров со стороны регулирующих органов при регистрации в России первого дженерика. На весь процесс регистрации, говорит представитель «Фармсинтеза», оказывается сильнейшее давление со стороны регулирующего органа, под любыми предлогами получение регистрационного удостоверения затягивается либо вовсе отклоняется. «Я считаю, что должна быть повышена прозрачность регистрационных процедур. Мы не видим тех заключений, которые выдаются при прохождении экспертизы компаниями, не видим отчетов, например, по клиническим исследованиям. Сейчас экспертиза засекречена, что потенциально может быть поводом для злоупотреблений со стороны крупных иностранных компаний», — поддерживает это мнение Дмитрий Морозов из компании «Биокад». ■

82 → **ДЕНИС МАТЮХИН,**
генеральный директор ГК «Аэроклуб»:
— Одной из главных удач нашей страны можно назвать несгибаемость российского народа. Особый менталитет наших людей не позволяет сдаваться, заставляет искать и успешно находить выход из любой ситуации и всегда стремиться вперед. Благодаря волевым качествам россияне могут в нужный момент собраться и сделать все так, как это требуется. Второй удачей я считаю грандиозный потенциал страны, который сейчас используется не на 100%. С точки зрения развития у России значительные перспективы. Если большинству европейских государств удивлять уже нечем и они вынуждены довольствоваться относительно медленными темпами роста рынков, то Россия, несмотря на текущий кризис, в будущем имеет все шансы продемонстрировать неожиданно высокую динамику.

АЛЕКСАНДР БЕЛЕНЬКИЙ,
вице-президент AMD по продажам в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке:
— Россия всегда славилась своими героями, которые встречаются, в том числе, и в обычной жизни. Очень часто в истории России неверные решения и системные проблемы компенсировались нечеловеческими усилиями и самопожертвованием. В сложных ситуациях герои немыслимо быстро, в аврале, решают проблемы, хотя этого можно было бы избежать с помощью грамотного планирования и планомерной работы.
Как известно, «нормальные герои всегда идут в обход», поэтому находчивость часто помогала россиянам в сложных ситуациях. Россия на протяжении своей истории часто находилась в критических состояниях и благодаря этому ее народ научился всегда находить выход даже из, казалось бы, безвыходных положений.

АНАСТАСИЯ ТАТУЛОВА,
управляющий партнер компании «АндерСон»:
— Наверное, самая большая удача состоит в том, что и у бизнеса, и у нас, жителей России, очень высокая устойчивость в любые кризисные времена. Мы способны упасть, потом подняться, отряхнуться и опять идти вперед. В прошлом году в Москве был Насим Талеб, автор теории «Черного лебедя», и даже он сказал, что Россия способна «пройти через ад и выжить». И вторая наша удача — это, конечно, женщины! Красота наших женщин — это общепризнанный факт в мире. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ОСТАВАТЬСЯ В ГРАНИЦАХ

СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК НАСЫТИЛСЯ ЖИЛЫМИ ПРОЕКТАМИ ВОКРУГ КАД. ТОЛЬКО ЗДЕСЬ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ МОЖЕТ ПОЯВИТЬСЯ ОКОЛО 10 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ ЭКОНОМКЛАССА. ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, СЕЙЧАС ЗАСТРОЙЩИКОВ ИНТЕРЕСУЮТ КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ В ГОРОДСКОЙ ЧЕРТЕ РЯДОМ С СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ЗАСТРОЙКОЙ. НИКОЛАЙ ВОЛКОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД ЗАСТРОЙЩИКИ ПЕТЕРБУРГА КУПИЛИ БОЛЕЕ 270 ГА ЗЕМЛИ ПОД ЖИЛИЩНУЮ ЗАСТРОЙКУ НА СУММУ ПОЧТИ 30 МЛРД РУБЛЕЙ

Практически по всей полуокружности КАД сейчас идет разработка новых проектов планировки территорий. На востоке это Новосергиевка, на северо-востоке — Мурино и Бугры, на севере — Каменка и район поселка Юкки, на юге — Шушары, Славянка и Ленсоветовский. «Даже по самым примерным подсчетам, общая площадь жилья в новых кварталах может превысить 10 млн кв. м», — рассказывает Николай Копытин, генеральный директор ГК Normann.

По данным Knight Frank St. Petersburg, почти 40% перспективных проектов находится в пригородных локациях на территории Всеволожского района. Далее в рейтинге перспективного развития следуют Приморский и Московский районы — 10 и 9% от совокупной площади жилья заявленных до 2020 года проектов соответственно.«В последний год в связи с определенным снижением спроса и ужесточением конкуренции почти никто не хочет рассматривать участки в „закадье“. Это связано с перенасыщением этой локации и жесткой конкуренцией, которая в основном носит ценовой характер, застройщики несколько охладели к развитию на пригородных территориях», — рассказывает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

«Наиболее популярный запрос — земля под жилую застройку эконом-, комфорт-, бизнес-классов внутри КАД. Безусловно, и сделки есть, и перспективы есть», — говорит Николай Пашков.

С точки зрения Анзора Берсирова, руководителя проектов комплексного освоения территорий ЗАО «Строительный трест», перспективным направлениями для развития города становится район Каменки, где сегодня появилось достаточно много интересных участков для жилищного строительства в силу возведения здесь магистральных автодорог.

«Сейчас на рынке остаются только востребованные проекты с хорошим месторасположением, качеством и концепцией. При этом надо учитывать, что спрос на недвижимость упал. Пока экономическая ситуация не изменится и не появится запрос от покупателей, приобретать новые земельные участки не имеет смысла. У нас в Петербурге есть земельный банк, который мы планируем осваивать до 2020 года», — говорит Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Всего, по данным экспертов брокерской компании Peterland, за прошлый год застройщики Петербурга купили более 270 га земли под жилищную застройку на сумму почти 30 млрд рублей, на которых можно построить более 2,5 млн кв. м жилья. Это как минимум в два раза меньше, чем нужно для интенсивного развития рынка, говорят эксперты.

ЗЕМЛЯ НА ПРОДАЖУ Сегодня значительные участки есть у лендлордов. «Разумно, что разработку всей проектной документации, инженерную подготовку территории и развитие инфраструктуры в этих районах берут на себя крупные лендлорды. Такой подход удобен для будущих застройщиков и выгоден самим девелоперам: стоимость земли с подготовкой и без нее отличается в десятки раз», — полагает Николай Копытин. Стоимость земли составляет от 8 до 12 тыс. рублей на квадратный метр будущих улучшений в зависимости от транспортной и инженерной обеспеченности будущих проектов, а также возможной социальной нагрузки.

Одна из крупных земельных площадок, выставленных на продажу в последнее время, — 150 га проекта «Большой Пушкин» у южной границы города Пушкина. «„Большой Пушкин“ полностью „упакован“ — подготовлены юридические документы, произведен перевод земли под жилую застройку, и сегодня готовый к началу проектирования и строительства полноценный продукт выставлен на продажу», — рассказывает генеральный директор ООО «УК „Старт Девелопмент“» Сергей Хромов.

В проекте возможна продажа земельных участков под застройку крупными лотами, а также участков площадью от 1 га. Самый дорогой участок — в 540 тыс. кв. м — оценен в 465 млн рублей, самый маленький (144 тыс. кв. м) — в 140 млн. Общая стоимость всех четырех земель составляет около 1,3 млрд рублей. В настоящее время завершается разработка проекта планировки и межевания территории — подготовлен первый этап ППТ (эскиз застройки). К декабрю 2016 года планируется утверждение ППТ в полном объеме. На данной территории можно построить около 680 тыс. кв. м малоэтажного многоквартирного жилья. Разрешенная высотность — до 15 метров.

Эксперты положительно оценивают это предложение. «Цена соответствует рынку. И по мере готовности граддокументации будет расти. Территории на юге и около Пушкина интересны для застройщиков — есть развитая инфраструктура (в том числе транспорт) и близость исторических мест», — говорит Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК «ЦДС».

«На данной территории можно реализовать высококлассный жилой проект, совмещающий в себе все лучшие качества жизни в пригороде и городе. С одной стороны, рядом много живописных мест, чистый воздух, с другой — развитая транспортная и социальная инфраструктуры. Участки под жилое строительство с подобными характеристиками на рынке редкость. Учитывая привлекательную начальную стоимость (нагрузка на квадратный метр составит не более 1900 рублей), мы считаем, что объекты найдут своего покупателя», — полагает Юлия Акимова, ведущий эксперт по продаже коммерческой недвижимости Российского аукционного дома. «Сейчас особое внимание застройщики уделяют качеству земли: ее юридическому оформлению, наличию инженерной и транспортной инфраструктуры, концепции развития территории. Такая земля — ликвидный товар, который пользуется спросом», — говорит Екатерина Запорожченко, директор по продажам Docklands Development.

Основным профилем деятельности компании «Старт Девелопмент» является ленддевелопмент — подготовка земельных участков под строительство. «Мы выполняем комплекс работ, связанный прежде всего с юридическим оформлением: проводим маркетинговые исследования, анализ наиболее эффективного использования земельных участков, затем приступаем к юридическому оформлению: утверждению генплана, проекта землепользования и застройки, готовим проект планировки территории. Мы берем на себя все те работы, которые предшествуют началу строительства и отнимают у застройщиков от года до нескольких лет. Девелопмент земли, который, наконец, стал применяться в российской практике, позволяет застройщику, купившему участок, сразу перейти к этапу строительства», — говорит господин Хромов.

Эксперты отмечают, что на сегодняшнем сложном рынке главное — качественно подготовить граддокументацию и правильно определить цену. Еще один проект, который сейчас продается, — редевелопмент территории «Самсона» (юго-западнее пересечения Московского шоссе и Дунайского проспекта). Было выставлено 24 земельных участка общей площадью 29,8 га. Общая стоимость выставленных на торги объектов составляла 14,9 млрд рублей. Но из-за высокой цены за все это время было реализовано лишь два участка.

Все эксперты говорят, что расширяться город будет в разные стороны: на запад — за счет намывных территорий (хотя несколько лет назад никто и не предполагал, что такое возможно), на восток — за счет Всеволожского района Ленобласти как наиболее удачно расположенного к городу (но здесь необходимо прежде найти решения по взаимодействию Петербурга с Ленинградской областью), на юг — в направлении Гатчины, Метоллостроя, Колтушей и Пушкина.

«Не думаю, что в ближайшие годы „серый пояс“ сможет помочь в расширении города. Это вопрос редевелопмента. Здесь есть одна очень важная проблема — у всех территорий много собственников, они не готовы вкладывать средства в развитие, есть желание реализовать только сам объект. Город не может вкладывать средства, так как это частная территория. Тут еще вопрос экономики: будет выгодно — найдутся инвесторы. Но пока это вопрос пяти-семи лет», — полагает генеральный директор Rocket Group Борис Латкин. ■

«В ЗАПАДНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЕ СУЩЕСТВУЕТ МИФ О ПРАКТИЧЕСКОЙ НЕВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛНИТЬ ИНОСТРАННОЕ СУДЕБНОЕ И АРБИТРАЖНОЕ РЕШЕНИЕ В КНР»

РАЗВОРОТ НА ВОСТОК СФОРМИРОВАЛ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ СПРОС НА СПЕЦИАЛИСТОВ ПО АЗИИ. УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР АДВОКАТСКОГО БЮРО «S&K ВЕРТИКАЛЬ» СЕРГЕЙ СЛАГОДА РАССКАЗАЛ BG ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С АЗИАТСКИМ ПАРТНЕРАМИ И О НЕКОТОРЫХ СТЕРЕОТИПАХ, КОТОРЫЕ ИМЕЮТСЯ У ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БИЗНЕСМЕНОВ. АЛЕКСАНДР ЧЕХОВ

BUSINESS GUIDE: На одном из недавних юридических форумов вы выступали в секции «Россия — Китай. Право на инвестиции». Почему вы выбрали эту тематику и о чем именно был ваш доклад?

СЕРГЕЙ СЛАГОДА: Буквально сегодня в выпуске утренних новостей услышал, что в ближайшие годы планируется в несколько раз увеличить товарооборот между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой. В последние годы бизнес-сообщество действительно стало проявлять повышенный интерес к КНР, однако именно сейчас можно отметить реальные шаги в этом направлении на всех уровнях, включая деятельность юридического сообщества. Таким образом, тема нашей сессии на ПМЮФ — это как раз один из реальных шагов в сторону развития российско-китайских отношений. Тема моего доклада на сессии — «Россия и Китай: взыскание коммерческой задолженности». А так как опыт по работе в Китае значительный, то надеюсь, что доклад был интересный

BG: Насколько сейчас активны инвесторы с обеих сторон? Есть ли рост активности в последние два года?

С. С.: Инвестиционная активность с китайской стороны за последние шесть лет достаточно стабильная. Более того, как мне кажется, китайские инвесторы, готовы инвестировать и больше. Что же касается российских инвестиций в КНР, то можно сказать, что динамика здесь скорее волнообразная и сейчас мы наблюдаем новый поток российских инвестиций в КНР, причем на более качественном уровне.

BG: Являются ли именно правовые вопросы этом процессе тормозом или стимулом?

С. С.: Как это ни парадоксально звучит, но правовые аспекты могут являться как стимулом, так и тормозом для инвестиционного процесса. И в России, и в Китае в целом достаточно благоприятное инвестиционное законодательство. Оба государства стараются максимально обеспечить и защитить интересы иностранного инвестора на своей территории. Однако есть и ограничения, например по отраслям, в которые можно осуществлять эти инвестиции.

Еще один момент, как раз касающийся темы моего доклада на ПМЮФ, — это проблемы, связанные с невыполнением контрагентами или соинвесторами своих обязательств. Здесь начинают действовать иные правовые механизмы, регулирующие конфликтные ситуации, в том числе связанные со взысканием задолженности. И недостаточная осведомленность об этих правовых механизмах зачастую является определенным тормозом. Но в целом среда скорее благоприятная.

BG: Ваш доклад был посвящен взысканиям. Чего ждать бизнесменам в Китае в этом вопросе?

С. С.: До сих пор в российской, да и, честно говоря, в западной бизнес-среде существует миф о практической невозможности исполнить иностранное судебное и арбитражное решение в КНР, в силу целого ряда причин, среди которых часто звучат такие, как протекционизм в отношении местных компаний, неучастие КНР в некоторых международных конвенциях, большие сроки разбирательств. На мой взгляд, эти мифы уже давно не имеют под собой реальных оснований и связаны прежде всего с отсутствием знаний о праве КНР. Как раз именно в законодательстве КНР реализован механизм устранения так называемого «протекционизма», и он выражается в том, что дела, связанные с признанием и исполнением иностранных судебных и арбитражных решений, как и иные дела, проще говоря, «отягощенные иностранным элементом», рассматриваются в КНР судами средней ступени. Причем так называемые «отказные» решения должны согласовываться с еще более вышестоящими судебными инстанциями.

Что касается международных конвенций, то КНР участвует практически во всех важных конвенциях, за исключением, пожалуй, только Гаагской конвенции, отменяющей требование о легализации иностранных официальных документов. Это, конечно, увеличивает временные затраты, но не является непреодолимым препятствием для обмена официальными документами.

На практике мы, с помощью наших китайских коллег, уже много раз опровергали вышеупомянутый миф. Таким образом, если вы считаете, что во взаимоотношениях с китайским партнером ваши права нарушены и исчерпаны все возможности для урегулирования спора мирным путем — обращайтесь в компетентные судебные органы.

BG: Дайте рекомендации юриста российским предпринимателям с точки зрения работы в Китае.

С. С.: Прежде всего нужно уйти от существующих стереотипов ведения бизнеса в России и с западными партнерами. Очень важно постараться найти время и почитать об истории и культуре Китая. Во-первых, это интересно, во-вторых, поверьте, китайские партнеры оценят ваши познания. Для них вообще сама процедура общения, не только в рамках бизнес-формата, очень важна.

Важен также так называемый вопрос «рангов», то есть не стоит посылать на встречу с руководителем китайской компании-партнера менеджера среднего звена, каким бы хорошим профессионалом он ни являлся — не поймут и не оценят. Приезжайте сами, вместе с менеджером-профессионалом. Также стоит иметь в виду, что китайские партнеры мастерски умеют обходить «острые углы» и максимально стараются избегать конфликтных ситуаций. Это, безусловно, хорошо, но не должно усыплять вашу внимательность.

BG: Каковы основные перемены произошли в последние годы в российско-китайских бизнес-отношениях?

С. С.: Как я уже сказал ранее, основная перемена последних лет — это новая волна интереса российского бизнеса к Китаю. Притом, что со стороны Китая этот интерес является постоянным в течение гораздо большего времени. Кстати, я бы не концентрировал внимание только на Китае. Азия — это не только Китай. Да и Китай неоднороден, особенно с правовой точки зрения.

BG: Можете чуть подробнее?

С. С.: К примеру, говоря о праве КНР, прежде всего нужно понимать, что есть право материкового Китая и право специальных административных регионов (САР) — Гонконга и Макао. Право материкового Китая основано на системе континентального права. Что же касается права Гонконга, то оно основано на англо-саксонской системе. Соответственно, различия в правовом регулировании целого ряда вопросов очень большие. При этом ни для кого не секрет, насколько привлекательным является Гонконг для международных инвестиций как с точки зрения инвестиционного законодательства в целом, так и с точки зрения корпоративного законодательства и разрешения споров.

Раз уж речь зашла, то скажу два слова о двух других популярных в массовом сознании направлениях. Япония очень привлекательна с точки зрения инвестиционного законодательства, я в свое время проходил краткий курс японского права в Университете Васеда в Киото, из которого сделал вывод о том, что инвестиционный климат в Японии очень благоприятный, но при этом проникнуть на японский рынок очень и очень трудно.

Еще одна очень интересная азиатская юрисдикция — это Сингапур, который стал одним из важнейших азиатских финансовых и инвестиционных центов. Кратко можно сказать, что Сингапур сочетает в себе эффективные экономические и правовые инструменты, привлекательные для иностранных инвесторов.

BG: То есть будущее за Азией?

С. С.: Будущее за тем, кто в ней разбирается. ■

ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ИНТЕРЕС

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ В ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И КИТАЯ НАБЛЮДАЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПОДЪЕМ, КОТОРЫЙ ВЫРАЖАЕТСЯ В РАСШИРЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА. ПОКА В ОСНОВНОМ ПРОЕКТЫ КАСАЮТСЯ НЕДВИЖИМОСТИ. НО СЕЙЧАС ПОЯВИЛИСЬ ПЛАНЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ АЗИАТСКИХ ИНВЕСТОРОВ И В ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ. КИРИЛЛ КОССОВ

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В «БАЛТИЙСКУЮ ЖЕМЧУЖИНУ» С 2005 ГОДА СОСТАВИЛ ОКОЛО 30 МЛРД РУБЛЕЙ

Безусловно, самым масштабным проектом в Санкт-Петербурге является возведение жилого комплекса «Балтийская жемчужина, в рамках которого предусмотрено строительство единого комплекса из жилых, деловых, торговых и развлекательных объектов в Красносельском районе Санкт-Петербурга на площади 205 га. Этот крупнейший зарубежный инвестиционный проект КНР в сфере недвижимости осуществляется с 2005 года, и вопрос о строительстве китайского капитала решался на уровне президента России. Девелопер проекта является дочерней компанией Шанхайской заграничной объединенной инвестиционной компании в Санкт-Петербурге, учрежденной пятью крупнейшими шанхайскими корпорациями. Объем инвестиций составил, по оценкам городской администрации, около 30 млрд рублей.

Однако интерес к Красносельскому району со стороны китайских инвесторов продолжается. Так, в 2016 году стало известно об интересе китайской компании «Хуа Бао» к проекту строительства конгрессно-выставочного центра «Дружба» на улице Маршала Казакова рядом с будущей станцией метро «Юго-западная». Под «Дружбу» будет выделен участок в 30 га. На нем планируется построить 265 тыс. кв. м коммерческих площадей — выставочные и торговые павильоны, офисные центры, а также две башни высотою в 25 этажей, в которых будут находиться гостиницы и бизнес-центры. Общий объем инвестиций оценивается в 23 млрд рублей, а сдать объект обещают к 2024 году.

Интерес к строительству ветки скоростного трамвая от станции метро «Кировский завод» до жилого квартала «Балтийская жемчужина» проявляет Китайская железнодорожная строительная корпорация, не исключено, что к проекту подключится и вышеупомянутая компания «Хуа Бао» (возможно, что ветка будет протянута до «Дружбы»). Проект планируется реализовывать на основе государственно-частного партнерства. «Проект предполагает создание линии скоростного движения трамваев длиной 23 км с максимальным использованием существующих наземных трамвайных линий. На всем протяжении линия трамвая будет проходить по огороженному от автомобилей и пешеходов полотну наземного и эстакадного движения», — сообщает пресс-служба комитета по инвестициям.

«Недавно стало известно, что Смольный может реанимировать отложенный несколько лет назад проект сооружения Фаянсово-Зольной магистрали, или так называемого Восточного скоростного радиуса, поскольку городские власти наконец-то определились с его стоимостью. И, конечно, строить трассу планируется за счет инвесторов, так как городскому бюджету сумму в 116–118 млрд рублей в одиночку не потянуть», — рассказала маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент» Екатерина Беляева.

По данным комитета по инвестициям, также в городе планируется проект строительства вблизи Пулково инновационного логистического центра «Агрополис» (заявленный объем инвестиций $400 млн), там также участвует китайский капитал.

Еще об одном проекте стало известно в конце апреля 2016 года: группа китайских инвесторов проявляет интерес к строительству четырех станций Правобережной линии петербургского метро: «Гавань», «Морской фасад», «Новокрестовская-2» и «Лахта». Инициатором проекта выступает ЗАО «Инвестиции. Инжиниринг. Строительство», а инвесторами могут выступить несколько частных компаний. Общие инвестиции в проект оцениваются в $1,1 млрд. Но имена китайских партнеров пока не раскрываются.

Также ГК «Хуа Жэнь» (аффилирована с «Хуа Бао») планирует строить МФК на Таллиннской улице, 11, где будет реализован российско-китайский культурный центр с ресторанным комплексом и банкетными залами, а также апарт-отель на 190 юнитов.

Впрочем, эксперты пока сомневаются в перспективах всех заявленных проектов. «Проект на Таллинской улице будет ориентирован скорее на внутренний спрос, в том числе и в части заполнения апарт-отеля. Целесообразность же реализации второго проекта — комплекса „Дружба“ — вызывает сомнения: на юге города уже есть подобный проект — „Экспофорум“, имеющий более выгодную локацию, что создаст прямую конкуренцию заявленному китайскому проекту, — рассуждает Екатерина Заволокина, руководитель проектов отдела стратегического консалтинга компании JLL в Санкт-Петербурге. — При этом у „Хуа Бао“ также есть проект коттеджного поселка в деревне Аннолово Тосненского района, который, однако, был отправлен градостроительным советом при правительстве Ленобласти на доработку».

Ольга Шарыгина, управляющий директор департамента управления активами и инвестициям NAI Becar, рассуждает: «Сегодня Россия интересна для Китая, несмотря на некоторый спад в прошлом году, связанный с обострением российско-американских отношений. И те проекты, которые реализуются сейчас, и те, которые появятся в дальнейшем, будут представлены в сегменте коммерческой недвижимости. Особенно интересны для Китая торговля и гостиницы, то есть инфраструктура, связанная по большей части с туризмом. По стилю ведения бизнеса Китай, безусловно, отличается от России ввиду восточного менталитета. Однако с Китаем нас связывает обратный бизнес, при котором российские компании производят продукцию в Китае и затем реализуют ее на территории России. Тем самым у России с Китаем более тесные связи, нежели с Японией, например. Я считаю, что в российско-китайских отношениях заложен большой потенциал. Инвесторам из Китая для построения грамотной стратегии необходимо найти надежных российских партнеров».

Дмитрий Панов, генеральный директор ГК «Доверие», констатирует, что сегодня в Петербурге и области активную деятельность ведут два крупных китайских инвестора — Шанхайская заграничная объединенная инвестиционная компания и «Хуа Бао» («Хуа Жэнь»). Обе компании сконцентрировались на реализации девелоперских проектов. Однако потенциальный интерес к региону проявляли и другие представители КНР, в частности, Экспортно-импортный банк Китая и ряд компаний, рассматривающих инвестирование в транспортную инфраструктуру Петербурга. «Существует и пул компаний, которые принимают участие в отдельных проектах на территории СЗФО в роли соинвесторов. Среди них можно выделить и достаточно крупные — например, Metallurgical Group Corporation (MCC)».

При этом господин Панов отмечает, что на сегодняшний день особенности работы данных компаний мало чем отличаются от деятельности других крупных девелоперов региона. «Связано это в первую очередь с тем, что основной объем работ по строительству, согласованию и даже представлению в судебных спорах выполняют российские подразделения с местным управленческим персоналом», — поясняет он. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ ОТПЕЧАТАНЫ В ООО «ТИПОГРАФСКИЙ КОМПЛЕКС „ДЕВИЗ“» 1997 Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, В.О., 17 ЛИНИЯ, Д. 60, ЛИТ. А, ПОМЕЩЕНИЕ 4Н. ЗАКАЗ № ТД 3382