

Государство заинтересовалось «доходным» бизнесом

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) намерено инвестировать 30 млрд руб. в создание рынка арендного жилья до конца текущего года. Об этом было объявлено в рамках Петербургского экономического форума на организованной Минстроем РФ и АИЖК панельной дискуссии «Коллективные инвестиции в арендное жилье: to trust or not to trust?». Чиновники, участвовавшие в сессии, пообещали внести поправки в законодательство, смягчив налоговое бремя для арендного жилья и упростив регистрацию граждан, проживающих в апартаментах.

— жилищный вопрос —

На отечественном рынке жилья складывается довольно непростая ситуация. Примерно 41% российских семей, а это около 23 млн семей, нуждаются в улучшении жилищных условий. По оценкам АИЖК, речь идет об 1,2 млрд кв. м, то есть примерно о 35% существующего жилищного фонда. Исходя из нынешних темпов строительства, для того, чтобы построить необходимые объемы, потребуется не меньше 15 лет. И ждать готовы не все. По данным исследования АИЖК, 7,8 млн семей из тех 23 млн, которым требуется жилье, потенциально могут рассмотреть наемное жилье в качестве места проживания. Причем наиболее положительно граждане относятся к найму жилья в Москве, Московской области и Петербурге. Иными словами, спрос на арендное жилье сформирован.

В то же время реальный объем арендного жилья в стране оценивается в 150 млн кв. м, что составляет около 4% всего жилищного фонда страны, причем подавляющее число семей арендуют жилье у физических лиц (3,3 млн семей из 4 млн). Эту диспропорцию планируется изменить, начав строительство доходных домов, в том числе привлекая в качестве инвесторов частные средства.

По словам первого заместителя председателя правительства РФ Игоря Шувалова, «в городах с населением свыше 250 тыс. человек требуется жилье. Мы же привыкли все мерить миллионами. Жилый фонд в России не в лучшем состоянии: многие

дома требуют капитального ремонта. И проект, с одной стороны, по разворачиванию ипотечного кредитования, с другой — по привлечению коллективных инвестиций и направлению этих денег в арендное жилье позволит в ближайшие годы перейти к сносу жилого фонда, который возник в 1950–1960-х годах, и на этом месте начать возводить современные дома». Проект доходного дома сейчас реализуется в Москве, но фактически, чтобы задать определенный стандарт на рынке, в портфеле АИЖК должно появиться не менее 200–300 домов.

Арендный рынок, по мнению первого вице-преьера, — это возможность не только дать людям хорошую, комфортную квартиру, но и «инструмент надежного сбережения и заработка» для граждан, сообщил господин Шувалов, добавив, что существующая законодательно-нормативная база потребует корректировок. Но «нужно не придумывать велосипед», следует использовать уже имеющиеся законодательные конструкции, которые есть, например, в США, где рынок аренды очень развит.

И действительно, в законах штатов четко прописаны права и обязанности как нанимателя, так и наймодателя, а также создана гибкая судебная система, призванная оперативно решать возникшие между нанимателем и наймодателем трения. К примеру, если наниматель соблюдает все правила аренды, вовремя платит за жилье, его невозможно выселить, пока срок аренды не истечет. Най-



Министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства России Михаил Мень (слева) и генеральный директор Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) Александр Плутник (справа)

датель обязан поддерживать жилье в надлежащем состоянии. Кроме того, в США существуют механизмы контроля цены: расходы на арендное жилье не могут превышать 35% всего дохода человека, поэтому наймодатель может быть уверен, что наниматель платежеспособен.

Джон Риа, управляющий партнер RHEAL Capital Management LLC, старший советник The Boston Consulting Group, рассказал, что, вопреки извечной американской мечте иметь свой собственный дом, 35% жилья в США арендуется (это примерно 133 млн квартир). А в Нью-Йорке — еще вы-

ше: арендный фонд там достигает 70%. «На это есть несколько причин: очень высокая стоимость жилья, много молодежи, которая отличается повышенной мобильностью. Что касается доходов населения, то никакая корреляция между спросом на арендное жилье и доходами человека нет: даже очень обеспеченные люди предпочитают снимать», — рассказал господин Риа.

По его оценке, рынок арендного жилья будет также востребован и в России. «Я нахожу очень много схожих черт между Нью-Йорком и Москвой и в том, что касается мобильности населения, и в высокой стоимости недвижимости», — сказал господин Риа.

С задачей, подобной российской, столкнулась и Индия. Острая проблема обеспечения населения доступным жильем привела к тому, что ры-

нок арендного жилья там растет высокими темпами. Индийский опыт показал, что создание рынка арендного жилья невозможно без государственной поддержки в самых разных сферах: от финансирования, законодательных инициатив до послаблений в регулировании, в том числе касающихся выделения земельных участков.

Но и отдача тоже есть. «Развитие рынка аренды не только способствует улучшению жилищных условий для огромного количества людей, но и развивает экономику за счет привлечения в рынок недвижимости инвестиций через трасты, паевые фонды и другие похожие инструменты. Благодаря использованию большого количества финансовых инструментов мы значительно снижаем риски, не фокусируясь только на одном источнике финансирования», — рассказал член Управления по регулированию и развитию пенсионных фондов Индии Радж Викаш Верма. Один из способов стимуляции рынка арендного жилья — программа расселения трущоб: государство бесплатно дает застройщику землю для строительства малогабаритного жилья.

Опыт Испании также говорит о позитивном эффекте этого сегмента рынка недвижимости. Рикардо Бофил, президент Ricardo Bofill Taller

de Arquitectura, считает, что потенциал арендного рынка жилья в России огромен. «На стадии проектирования каждого микрорайона примерно 30% должно отводиться под недвижимость, предназначенную для сдачи в наем».

В России реализация проекта жилья, предназначенного для аренды, начнется уже в текущем году: Александр Плутник, генеральный директор АИЖК, рассказал, что агентство собирается инвестировать в него до конца 2016 года 30 млрд руб. Одним из механизмов привлечения частных инвестиций в развитие рынка и реализацию проектов строительства арендного жилья станут закрытые паевые фонды (ЗПИФ). «В первую очередь мы хотим сосредоточиться на Москве, а также Томске, Казани и Приморском крае. Мы понимаем, как формировать ЗПИФы, мы понимаем, как предлагать этот продукт гражданам. Выводить на рынок ЗПИФы мы намерены уже в течение 2016 года», — подчеркнул господин Плутник.

Ожидается, что рынок арендного жилья будет востребован в России. «Ставки по ипотеке, спрос на квартиру, спрос на малогабаритное жилье — все говорит о том, что рынок готов. АИЖК выступило заказчиком архитектурного проекта доходного дома. В 2017 году проект стартует в ряде крупных городов страны», отметил Александр Плутник.

Однако для того, чтобы сделать сегмент арендного жилья более привлекательным, требуются, как говорилось ранее, дополнительные изменения нормативно-правовой базы.

В частности, Михаил Мень, министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ, сказал, что речь может идти о мерах налогового стимулирования, об упрощении регистрации граждан, проживающих в арендном жилье, а также о создании условий для привлечения частных инвесторов в строительство жилья с использованием ЗПИФов.

Внесения соответствующих предложений от Минстроя вместе с Минфином по части законодательства можно ожидать уже в ближайшее время. «Думаю, что до конца года надо такие решения принять», — сказал первый заместитель председателя правительства РФ Игорь Шувалов.

Юлия Чаюк

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ

ИСТОЧНИК: A HOUSING EUROPE REVIEW 2015, ROSSTAT, ОЦЕНКА АО «АИЖК».



Образование и трансфер технологий — новые приоритеты «Мерк» в России

— интервью —

Научно-технологическая компания «Мерк» открыла свое представительство в Москве почти 120 лет назад. С недавнего времени компания активно развивает здесь проекты, связанные с трансфером технологий в области лайф сайнс (life science) — обеспечения биотехнологических исследований, биофармацевтического производства и лабораторных работ необходимыми технологическими решениями, оборудованием и материалами. О главных достижениях и перспективах развития партнерских программ рассказал президент и генеральный директор «Мерк» в России и СНГ ЮРГЕН КЕНИГ.



— За последние десять лет в «Мерк» произошли серьезные изменения. Как эти процессы отразились на стратегии компании в России?

— Действительно, последние десять лет стали для «Мерк» чрезвычайно важными: из небольшой химико-фармацевтической компании, основанной в Германии около 350 лет назад, мы превратились в глобальную научно-технологическую организацию, представленную в 66 странах мира. Российский рынок исторически был для нас одним из важнейших. Неслучайно в России открылось третье по счету после Великобритании и США зарубежное представительство «Мерк». Это произошло еще в 1898 году. Так что в 2018 году мы готовимся отметить 120-летие работы в России.

Сегодня на российском рынке мы присутствуем в трех наших ключевых секторах — здравоохранении, лайф сайнс и высокотехнологичных материалов. В 2013 году компания приняла новую стратегию развития в России, которая основана на нескольких приоритетах. В здравоохранении мы сфокусированы на локализации и репатриации своих ключевых продуктов. Вместе с двумя российскими партнерами мы уже работаем над локализацией производства биофармацевтических препаратов для лечения рассеянного склероза, онкологических, сердечно-сосудистых заболеваний и диабета. Мы начали репатриацию своих продуктов, которые раньше продвигались в России нашими партнерами.

В секторе лайф сайнс «Мерк» сосредоточила внимание на трансфере технологий для исследований и производства. Компания предоставляет своим клиентам из этих сфер технологические решения, которые позволяют разрабатывать инновационные препараты и проводить сложные высокоточные исследования. В 2015 году мы открыли в России собственную лайф сайнс лабораторию. С ее помощью российские промышленные предприятия, научно-исследовательские организации и академические институты получают доступ к самым передовым технологиям, признанным международным научным сообществом. Мы взаимодействуем с широким кругом российских R&D-центров и технологических кластеров. Некоторые из наших площадок тестирования доступны для всех компаний — резидентов этих технопарков, например в Новосибирске. Мы уверены, что наши технологии способствуют тому, чтобы продукция российских фармацевтических, а также пищевых и промышленных предприятий стала полностью конкурентоспособной на международном рынке.

В секторе высокотехнологичных материалов мы поставляем в Россию только самые безопасные и современные продукты. Например, наш ингредиент входит в состав единственного репеллента, производимого в стране, который абсолютно безопасен для детей с года, а наши пигменты используются при производстве новых моделей самых популярных российских автомобилей.

— Что представляет собой трансфер технологий в секторе лайф сайнс?

— Это такие технологические решения, которые позволяют российским фармацевтическим компаниям в сравнительно короткий срок организовать производство биотехнологической продукции, способной конкурировать с продукцией международных производителей. Причем речь идет не только об импортозамещении, но и о лидерстве на международном рынке. Одна из таких новинок «Мерк» обеспечивает полный цикл производства биофармацевтических препаратов по стандарту GMP, регламентирующему организацию производства и контроль качества лекарств. В некоторых отношениях это предложение уникально: производственная линия основана на однократном применении всех ее элементов, соприкасающихся с субстанцией. Наша техническая экспертиза поможет заказчикам организовать непрерывный процесс изготовления рекомбинантных биофармацевтических препаратов: от создания клеточной линии до финальной клинической стадии создания готового продукта.

Этому, в частности, послужат принципиально новые биореакторы Mobius: они позволяют в короткие сроки обеспечить большую гибкость производства, его масштабируемость, безопасность и соответствие стандартам GMP. При этом коммерческий выпуск можно организовать как на существующих мощностях, так и на новой линии, спроектированной с участием экспертов «Мерк».

На стадии передачи технологий контрактной организации клиенты могут также использовать доступный во всем мире сервис научной и технологической поддержки компании «Мерк» Provantage. Он дает возможность ускорить вывод продукта на рынок и снизить риски, традиционно связанные с масштабированием коммерческого выпуска. Это целый набор продуктов и услуг: разработка технологического процесса, организация работы по стандарту GMP, проектирование производственных мощностей, предоставление оборудования и расходных материалов, обучение персонала, передача технологий и подготовка к коммерциализации. Таким образом, мы поддерживаем клиентов на всем пути: от ранних клинических стадий до коммерческого производства. В результате повышается рентабельность проекта в целом.

— Как развивается ваше сотрудничество с научными центрами в России?

— В 2015 году «Мерк» инвестировала в R&D €1,7 млрд. Как компания, которая специализируется в сфере науки, мы имеем все возможности для того, чтобы оценить перспективы страны, и у нас обширные планы сотрудничества с российскими академическими институтами, лабораториями и биотехнологическими кластерами. Мы обеспечиваем им доступ к самому современному оборудованию, технологиям и материалам, которые сегодня востребованы в исследовательском процессе. Например, в таких сложных областях, как клеточные технологии, позволяющие создавать новые инструменты борьбы с наиболее серьезными заболеваниями. В частности, нам приятно, что разработанный нашими экспертами метод репрограммирования РНК Simplicon, включенный журнал R&D Magazine в список 100 лучших изобретений 2015 года, активно исследуется учеными из Института общей генетики имени Вавилова РАН.

Мы заинтересованы в том, чтобы технологические новинки были доступны широкому кругу российских исследователей. Я уже упоминаю о том, что в прошлом году мы открыли в России свою первую лайф сайнс лабораторию. В ней можно не просто ознакомиться с новинками оборудования и аналитических продуктов, но и протестировать с их помощью собственные образцы. Там

мы организуем встречи с экспертами отрасли и тренинги по лайф сайнс технологиям.

Поскольку возможность одной небольшой лаборатории ограничены, мы работаем над созданием в России площадок коллективного пользования на базе биотехнологических кластеров. Одна из них уже функционирует при Центре коллективного пользования Новосибирского биотехнопарка «Кольцово». Там установлены оборудование «Мерк» для получения воды лабораторного качества и система микробиологического контроля чистоты, а сама компания является стратегическим партнером биотехнопарка по лабораторному оборудованию и организации биофармацевтического производства. У нас давно налажено тесное сотрудничество с институтами Пушчинского научного центра РАН, а также Биоинкубатором, функционирующим на базе МГУ имени Ломоносова.

Не менее важное направление нашего сотрудничества с научными центрами — это дигитализация, внедрение цифровых платформ при использовании фармацевтических препаратов и исследований. Чтобы проводить высокоточные работы, реагенты и материалы нужно получать быстро. В 2015 году «Мерк» приобрела ведущую международную лайф сайнс компанию «Сигма-Алдрич», усилив позиции за счет интеграции одной из самых современных международных платформ электронной коммерции в биотехнологическом секторе — теперь у российских исследователей есть быстрый доступ более чем к 300 тыс. наименований этой продукции.

— Как вы оцениваете современный уровень подготовки молодых специалистов для биотехнологической и биофармацевтической сферы?

— У этого вопроса есть две взаимосвязанные стороны. Во-первых, для поддержания высокого темпа исследовательской деятельности российской наука должна подпитываться новыми кадрами. А к их воспитанию нужно приступать уже в начальной школе, прививая детям интерес к таким предметам, как химия и биология. Поэтому мы развиваем нашу волонтерскую программу популяризации естественных наук «Спарк», которая уже хорошо зарекомендовала себя во многих странах мира.

Цель этого глобального проекта нашего лайф сайнс сектора — пробудить у школьников младшего возраста естественнонаучные интересы, поддерживая природную детскую любознательность. Таким образом «Мерк» рассчитывает сформировать стремление углубленно изучать химию уже к старшим классам.

Концепция такова: все познавательные эксперименты проводятся в рамках факультативных занятий на базе партнерских учебных заведений или домов творчества; программы разрабатываются самими сотрудниками компании — профессиональными химиками, которые умеют донести эти знания в оригинальной и ненавязчивой манере, проводя интересные опыты, например в области экстракции ДНК или хроматографии. Оборудование и материалы для этого предоставляются компанией. Первые занятия в России прошли на базе школы-интерната «Интеллектуал» в Москве в марте, и мы рассчитываем на дальнейшую популяризацию нашей инициативы.

Во-вторых, на наш взгляд, необходимо связать научное и бизнес-образование, чтобы молодые инновационные компании смогли правильно позиционировать и коммерциализировать свои проекты. Для этого мы занимаемся поддержкой и акселерацией стартапов — пока на базе нашего инновационного центра в Германии. Кстати, в нашем недавнем конкурсе проектов 10% участников были из России.

Мы работаем вместе с нашими партнерами — российскими вузами над реализацией совместных программ, включающих модули, ориентированные на потребности лайф сайнс. В частности, наши эксперты проводят занятия на биологическом факультете и факультете фундаментальной медицины МГУ. Таким образом, студенты перенимают практические навыки у экспертов отрасли и начинают лучше понимать сферу приложения их академических знаний. Учитывая наличие в России существенного научного потенциала, мы считаем чрезвычайно перспективным наше сотрудничество с российскими учебными центрами и вузами в сфере как профильного естественнонаучного, так и бизнес-образования, ориентированного на развитие предпринимательства в сфере новых технологий.

Александр Безлепкин