

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

«ОТМЕНА ГОСПОДДЕРЖКИ —
КАК КОНЕЦ СВЕТА:
ВСЕ ЕЕ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ,
НО НИКТО НЕ БОИТСЯ» / 14
МОБИЛЬНЫЙ ПРОРЫВ / 15
АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО:
«НАД СИБИРСКИМ КРУЖИТЬ
НЕ НАДО» / 34



Понедельник, 19 декабря 2016 №235/П
(№5985 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–36
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



СТАРТ
Девелопмент



ООО «Балтийский лизинг»

Вместе
достигая
большего!



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

КРЕДИТНЫЙ ИНДИКАТОР

Аналитики и эксперты различных секторов рынка спорят о том, закончился кризис или видимые улучшения в экономике — это лишь небольшая передышка, а дальше будет только хуже. В последние полгода доля оптимистов значительно выросла.

Для меня уже многие годы индикатором того, что происходит в экономике, является поведение банков. Помню, в разгар прошлого кризиса, в 2009 году я пришел в свой банк и попросил оформить мне карту Visa Classic. Операционистка, испуганно распахнув глаза, замирающим голосом спросила: «Кредитную???» Когда я ответил, что дебетовую, девушка с видимым облегчением вздохнула.

В последние же месяцы банки, с которыми мне хоть раз приходилось иметь дело, все настойчивее предлагают взять потребительский кредит. И натиск их растет. Последний мой визит в банк за получением зарплатной карты закончился диалогом, диаметрально противоположным по смыслу тому, который произошел там семь лет назад. Операционистка предложила оформить на зарплатной карте возможность овердрафта. Мой отказ вызвал у девушки недоумение и даже чуть ли не настойчивое требование объяснить причину моего нежелания влезать в долг.

В общем, у банков, как ни крути, появились средства, которые они мечтают дать в долг частным клиентам и даже в последнее время уже и частному бизнесу (хоть и с серьезными оговорками). Учув этот тренд, правительство, судя по всему, решило от господдержки ипотеки отказаться. Но даже если программа субсидирования ставки жилищных кредитов и будет свернута, катастрофы на рынке не произойдет — процентные ставки по ипотеке и без участия государства уже пришли практически к докризисному уровню.

Впрочем, следует признать, что политика банков вещь переменчивая — от раздачи кредитов направо и налево до введения заградительных ставок у них может пройти всего несколько дней.

Так или иначе, очередной сложный год подошел к концу, бизнес встречает его с умеренным оптимизмом и даже в соцсетях не видно традиционной шуток о том, что наступивший год будет хуже прошлого, но лучше будущего.

А на оптимизме вся наша экономика и держится.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

«ОТМЕНА ГОСПОДДЕРЖКИ — КАК КОНЕЦ СВЕТА: ВСЕ ЕЕ ПРЕДСКАЗЫВАЮТ, НО НИКТО НЕ БОИТСЯ»

ВВЕДЕННАЯ НА ВОЛНЕ КРИЗИСА ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СТАВКИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В НАСТУПАЮЩЕМ 2017 ГОДУ, ПО МНЕНИЮ БОЛЬШИНСТВА ОПРОШЕННЫХ ЭКСПЕРТОВ, ПРОДЛЕНА НЕ БУДЕТ — СТАВКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ЦЕНТРОБАНКА СНИЖАЕТСЯ, А ПОТОМУ БОЛЬШИНСТВО ДЕВЕЛОПЕРОВ КАТАСТРОФИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ ОТМЕНЫ СУБСИДИРОВАНИЯ СТАВКИ ИПОТЕКИ НЕ ОЖИДАЮТ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Ипотечные ставки напрямую связаны с ключевой ставкой Центробанка — обычно они выше на 2–3%. Именно с этим был связан запуск программы государственной поддержки ипотеки весной 2015 года, после того как в декабре 2014 года ключевая ставка ЦБ резко взлетела до 17%. Но сегодня ситуация совсем иная — ключевая ставка составляет всего 10%. «Это означает, что даже если программу господдержки ипотеки не продлят, окончание ее действия не должно привести к серьезному изменению ставок по ипотеке, учитывая тенденцию 2016 года и дальнейший вероятный прогноз по снижению ключевой ставки в 2017 году», — говорит Вера Сережина, директор управления стратегического маркетинга и исследований рынка холдинга RBl.

С ОГЛЯДКОЙ НА НЕФТЬ С началом каждого нового года вопрос субсидирования становится драйвером движения рынка первичной недвижимости. Опасение, что программа субсидирования будет отменена, многих покупателей толкает к скорой покупке недвижимости.

«Естественно, во многом положительное или отрицательное решение по продлению субсидирования будет связано с экономическим состоянием страны. В частности, с котировками на нефтяном рынке. При негативном сценарии — обвале цен на нефть — экономика страны может вновь упасть, что потребует продления очередного этапа программы субсидирования ипотечных ставок, — говорит Игорь Петров, генеральный директор E3 Investment. — Принимая во внимание экономическое, геополитическое состояние страны, отсутствие серьезных предпосылок к дестабилизации текущего положения, можно говорить о том, что очередное понижение ключевой ставки будет во втором квартале 2017 года».

Юлия Мошкова, руководитель отдела ипотечного кредитования компании «Петербургская недвижимость», считает, что экономическая ситуация стабилизировалась, что не могло не отразиться на рынке ипотечного кредитования. Она приводит статистику: «Так, если в прошлом году разница между средними процентными ставками на весь период кредитования по программе господдержки и без нее составляла около 2,5% (11,5 против 14%), то сейчас это уже 0,7% (11,2 против 12,5%). В связи с этим мы считаем весьма вероят-

ным прекращение госсубсидирования ставок с 2017 года. Регулирование рынка, вероятнее всего, будет происходить за счет формирования специальных партнерских программ между банками и застройщиками. Тем не менее, как показывает практика „Петербургской недвижимости“, разница в ставках кредитования даже в пределах 0,3–0,5% важна для клиентов, поэтому мы ожидаем роста количества ипотечных сделок до конца года».

Ирина Зуева, управляющий директор по ипотеке филиала ВТБ24 в Санкт-Петербурге, рассуждает: «Полагаю, что в текущей ситуации уже можно говорить о завершении программы господдержки. С учетом снижения ключевой ставки банки выровняли ставки по ипотечным кредитам до докризисного уровня, поэтому ожидать существенного падения спроса не приходится. Безусловно, сезонная составляющая будет более выраженной, в частности, она окажет влияние на формирование спроса в первом квартале 2017 года. И с учетом аномально высокого спроса на ипотеку в феврале нынешнего года в первом квартале 2017 года рынок ипотеки ждет снижение по сравнению с первым кварталом 2016 года. Сейчас и строительный рынок, и банки подготовились к переходу на новые ставки. Базовые ставки были снижены в октябре, прогнозируемая в 2017 году среднерыночная ставка будет около 12,5% годовых. Это комфортная ставка для долгосрочного ипотечного кредитования. Прогнозировать объемы выдачи в следующем году сложно, слишком много аспектов влияет на рынок недвижимости, но полагаю, что в итоге снижения не будет. Мы рассчитываем на прирост объема выдач ипотечных кредитов в целом по рынку в 15%».

БОЛЬШЕ ПОЛОВИНЫ Участники рынка признают, что значение ипотечного кредитования для рынка жилья в этом году очень велико. По отзывам застройщиков, в сегменте жилья эконом- и комфорт класса доля ипотечных сделок составляет 50–60%. И именно возможность взять кредит по минимальной ставке при первом взносе в 20–30% во многом стимулировала продажи на рынке.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», отмечает, что за первые девять месяцев 2016 года в РФ объем выданных жилищных кредитов в

РФ в рублях вырос на 33,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В штуках в РФ число выданных кредитов выросло на 28,6%. Ставки снизились с 14 до 12,71%. В Петербурге за девять месяцев 2016 года жилищные кредиты в деньгах выросли на 41,4% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, до 64,9 млрд, а в штуках — на 36% год к году, до 30,6 тыс.

За третий квартал в РФ квартиры на первичном рынке подорожали на 3,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На вторичном рынке в целом по РФ цены упали на 5,3%. «Опережающее падение по отношению к первичному рынку связано с субсидированием ипотеки на первичном рынке со стороны государства. Скорее всего, вышеозначенная тенденция сохранится и в целом по году, так как отмена субсидирования запланирована в конце декабря», — говорит господин Нигматуллин.

«По нашей оценке, резкого снижения объемов ипотеки в 2017 году ждать не стоит. Во-первых, люди все равно будут стремиться покупать жилье: улучшать уже существующие жилье, приобретать „с нуля“ новое. Есть объективные миграционные и иные социальные процессы, которые ведут к покупке недвижимости. Во-вторых, население адаптировалось и к ипотечным, и к потребительским кредитам, поэтому психологически люди готовы „вписаться“ в многолетние долги, понимая, что в этом случае платить ежемесячно определенную сумму они будут за свое жилье, а не за аренду чужого. Так что, по нашему мнению, покупатели будут готовы приобретать квартиры даже на дорожающем рынке недвижимости и, возможно, даже чуть по более высоким ставкам», — полагает руководитель отдела маркетинга ООО «Н+Н» Майя Афанасьева.

СОМНЕНИЙ НЕТ! Директор по продажам Seven Suns Development Алексей Бушуев категоричен: «Как у девелоперов, так и у представителей банковского сектора нет сомнений в том, что программа господдержки продлена не будет. Запуск бюджетного субсидирования ипотеки в 2015 году был нацелен на минимизацию шоков для застройщиков и кредитных организаций от резкого подъема ключевой ставки ЦБ России. Сегодня — в условиях растущего дефицита бюджета — правительство недвусмысленно дало понять, что раз ключевая ставка будет снижена, то и программа господдержки ипотеки будет отменена».

чевая ставка приблизилась к уровню 2014 года, то программа свою роль сыграла и дальше рынок сможет функционировать и без господдержки».

Дмитрий Крутов, руководитель центра аналитики ГК «Доверие», шутит: «Отмена господдержки — как конец света: ее все ждут, предсказывают, но никто всерьез уже не боится. В случае продолжения тенденции на снижение ключевой ставки Центробанком мы можем ожидать, что в первом полугодии 2017 года стандартная ставка жилищного кредита вплотную приблизится к ставке в рамках программы госсубсидирования ипотеки. Конечно, в преддверии отмены госпрограммы рынок зафиксирует некоторое оживление покупательской активности, но оно будет далеко не таким интенсивным, как в январе-феврале 2016 года. Далее спрос будет зависеть скорее от внешних факторов и состояния экономики в целом. Вероятно, в будущем году мы увидим сопоставимые с 2016 годом объемы продаж. Возможно и некоторое снижение за счет того, что в первом полугодии людям будет необходимо время для адаптации к новым условиям рынка. В целом 2016 год можно назвать периодом восстановления рынка жилищного кредитования. Причем темпы возвращения заемщиков оказались достаточно внушительными. Объем жилищного кредитования в итоге за 2016 год в Петербурге может составить до 85–90 млрд рублей».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», также полагает, что в следующем году действие программы субсидирования ипотеки продлено не будет, так как базовые ставки банков естественным образом снизятся до уровня текущих субсидированных и ниже.

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров компании «Бест-Новострой», напоминает, что АИЖК публиковало прогноз, что объемы кредитования в России в следующем году будут на уровне 1,3 трлн рублей. «Спрос на ипотеку останется высоким, так как цены на недвижимость стали более привлекательными. Даже в отсутствие ипотеки с субсидированной государством ставкой на рынке будут предлагаться кредиты с нулевым пер-



С НАЧАЛОМ КАЖДОГО НОВОГО ГОДА ВОПРОС СУБСИДИРОВАНИЯ СТАНОВИТСЯ ДРАЙВЕРОМ ДВИЖЕНИЯ РЫНКА ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ОПАСЕНИЕ, ЧТО ПРОГРАММА СУБСИДИРОВАНИЯ БУДЕТ ОТМЕНЕНА, МНОГИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ТОЛКАЕТ К СКОРОЙ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

воначальным взносом (уже разработаны и предлагаются сейчас), кредиты с субсидированной ставкой от застройщика (этот механизм также уже отработан), а кроме того, если снизится ключевая ставка ЦБ, то проценты по классической ипотеке будут на уровне 11–12, что сейчас практикуется в продуктах с господдержкой. Также правительство намерено разработать ряд мер для снижения ипотечных ставок до уровня 10% годовых и ниже, о чем говорилось в открытых источниках», — рассказала она.

Татьяна Копыстыринская, коммерческий директор ГК «Пионер», направление «Санкт-Петербург», полагает, что ипотека с господдержкой может быть заменена другой формой, например, поддержкой отдельных категорий граждан.

Директор по развитию Bonava в России Александр Свинолобов уверен, что отмена господдержки не скажется на объемах выдаваемой ипотеки. «Сохранение ипотечной ставки на приемлемом уровне удержит интерес покупателей строящегося жилья, обращающихся за заемными средствами», — говорит он.

Правда, среди участников рынка есть и те, что относятся более пессимистично к перспективам отмены господдержки ипо-

теки. Юрий Неманежин, управляющий партнер Gravion Group, уверен: «Если ипотеку отменят в следующем году, то это станет катастрофой как для покупателей, так и для строительной отрасли в целом. Сегодня на территории Московской области около 85% квартир продается по ипотеке. Так как за последний год доходы наших жителей не увеличились, а стоимость квартир остается по-прежнему для многих категорий граждан недоступной и ипотека — их единственный шанс купить жилье, то отмена государственной поддержки ипотечных программ приведет к резкому оттоку покупателей и, как следствие, к резкому снижению продаж у девелоперов со всеми вытекающими последствиями».

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», считает, что для застройщиков окончание программы господдержки не так страшно, поскольку не все продажи осуществляются по ипотеке. «Однако спрос на квартиры упадет, следовательно, объемы строительства в целом будут сокращаться», — говорит он.

Впрочем, скорее всего, если падение и случится, оно будет недолговременным и не таким драматичным, как считает господин Неманежин.

Господин Бушуев предполагает, что окончание господдержки может привести к краткосрочному падению объемов продаж застройщиков на 5–10% и к перераспределению спроса в пользу более недорогих объектов — жилых комплексов высокой степени готовности с ценами ниже среднерыночного уровня.

Игорь Петров из E3 Investment тоже считает, что резкий отказ от господдержки, несмотря на небольшое оживление рынка, может отрицательно сказаться на спросе. «Если в этом году средний уровень рублевой ипотеки находится на уровне 13%, то в 2017 году мы прогнозируем снижение до 10–11%. Однако стоит понимать, что не все банки пойдут на такие условия, несмотря на постепенную стабилизацию ставок. При этом сокращение предложения в 2017 году, которое было вызвано снижением объема вывода новых проектов с наступлением кризиса, приведет к росту цен — примерно на 10%», — говорит господин Петров.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», рассуждает: «Объемы кредитования, после небольшого адаптационного периода, который обычно совпадает с новогодним затишьем, будут сопоставимы с объемами текущего года. По динамике 2016 года мы видим, что рынок адаптировался к новым условиям, количество сделок и объем выданных кредитов увеличились, люди привыкли к кризисным явлениям, заемщики обрели уверенность. Соответственно, ипотека будет оставаться драйвером первичного рынка и строительного рынка в целом».

Ольга Захарова, директор по продажам и продвижению компании «СПб Реновация», считает, что главным итогом жилищного кредитования в 2016 году станет то, что ипотека преодолела определенный барьер и стала главным механизмом приобретения строящегося жилья. «Не исключено, что в ближайшие годы покупка без привлечения кредита станет если не экзотичной, то редкой формой оплаты. Так, по нашим прогнозам, в отдельных проектах «СПб Реновации» восемь квартир из десяти будут продаваться с использованием ипотеки уже к концу года», — говорит эксперт. ■

МОБИЛЬНЫЙ ПРОРЫВ

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ЧИСЛО АКТИВНЫХ SIM-КАРТ С МОБИЛЬНЫМ ИНТЕРНЕТОМ ДОСТИГЛО 7 МЛН, ЧТО В ЧЕТЫРЕ РАЗА ПРЕВЫШАЕТ КОЛИЧЕСТВО ДОМОХОЗЯЙСТВ, ПОЛЬЗУЮЩИХСЯ ФИКСИРОВАННЫМ ИНТЕРНЕТОМ. ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, СПРОС НА МОБИЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ ПОДСТЕГИВАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ СМАРТФОНОВ И ПЛАНШЕТОВ. ПРИ ЭТОМ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ РЫНОК ПОКАЗЫВАЕТ СЛАБЫЙ РОСТ, ПОСКОЛЬКУ ИЗ-ЗА КОНКУРЕНЦИИ ОПЕРАТОРЫ СВЯЗИ ВЫНУЖДЕНЫ ПРИБЕГАТЬ К ВЫГОДНЫМ ТАРИФАМ И ДЕРЖАТЬ НИЗКИЕ ЦЕНЫ.

АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

По оценке аналитического агентства «Рус-телеком» (на основе данных агентства и Минкомсвязи), по итогам второго квартала 2016 года число активных пользователей сотовой связи в Петербурге, пользующихся мобильным интернетом (2G, 3G), выросло до 6,75 млн, или на 11% больше относительно второго квартала 2015 года. Вместе с тем число пользователей, пользующихся беспроводным доступом к интернету, который

организован по радиоканалам (подвижный Wi-Max, LTE), увеличилось до 583 тыс., или на 43% за аналогичный период времени. Общее число пользователей мобильного интернета в Петербурге в четыре раза превышает количество домохозяйств, пользующихся фиксированным интернетом. По итогам второго квартала их число увеличилось до 1,7 млн, или на 17%, оценивает гендиректор агентства «Рустелеком» Юрий Брюквин. «Фик-

сированный интернет — это почти потребительская корзина, уровень проникновения в городе составляет почти под 90%. У мобильного интернета уровень проникновения тоже достаточно высокий, потому что активно размещаются телефоны на смартфоны и планшеты, и этим устройствам требуется доступ к мобильному интернету», — отмечает он.

С тем, что мобильный интернет сейчас развивается быстрее фиксированного, со-

гласен гендиректор Telecom Daily Денис Кусков. «У рынка мобильного интернета есть большой потенциал роста как по росту числа устройств на руках у людей, так и используемых в направлении m2m (межмашинное взаимодействие). Рынок фиксированной связи уже достиг определенного предела и растет крайне медленно, только через дополнительные услуги, такие как платное ТВ, видеонаблюдение», — говорит он. ➔ 16

15 → По мнению господина Кускова, в Петербурге все операторы показывают отличное качество связи: «Уровень скоростей 3G находится в пределах 5–6 Мбит/с, LTE — 12–14 Мбит/с. Число устройств, поддерживающих 4G, растет, а значит, люди потребляют все больше трафика».

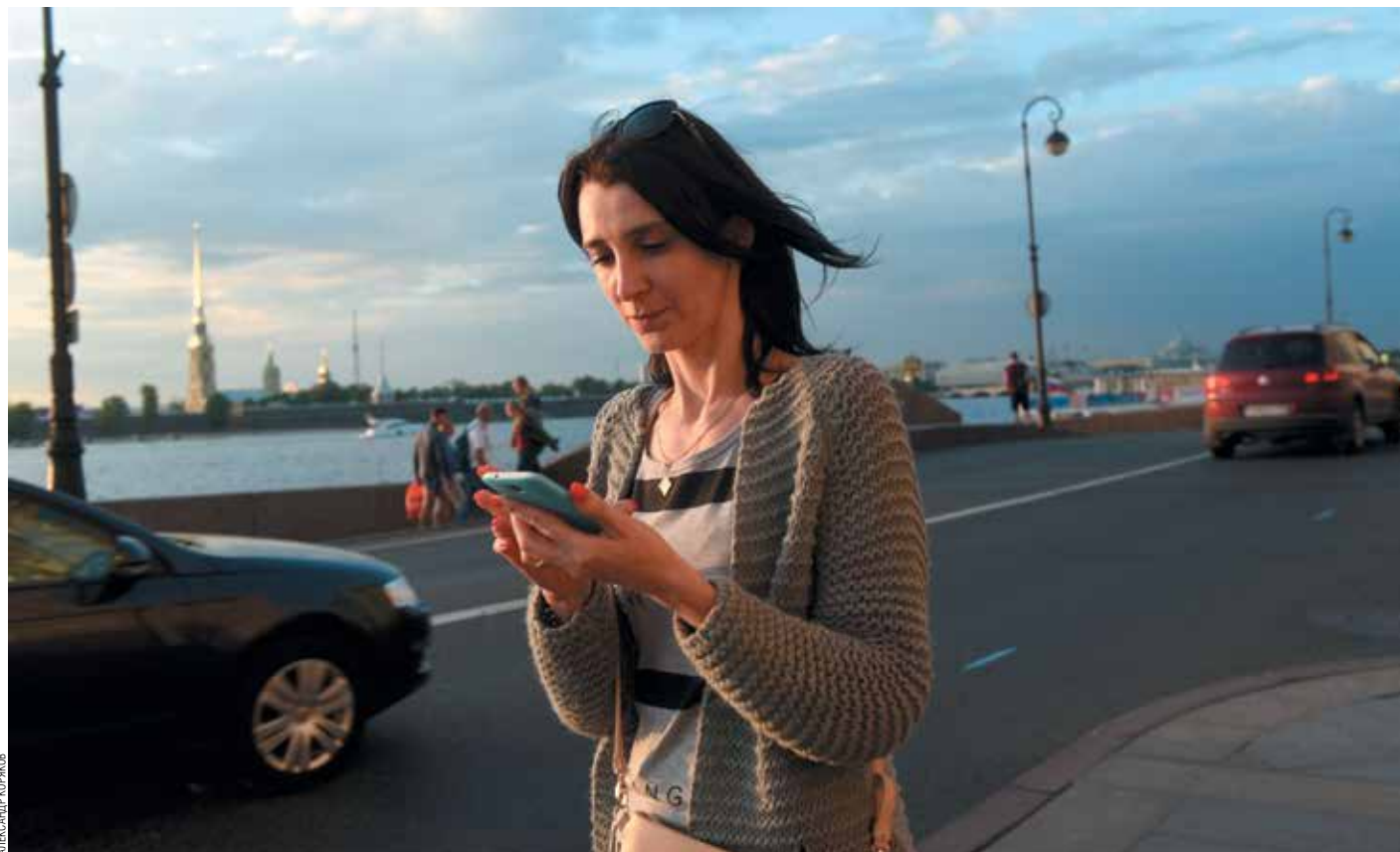
Несмотря на увеличение числа пользователей интернета, в денежном выражении рынок в Петербурге практически не растет. К примеру, по данным Минкомсвязи, доходы от услуг документальной электро-связи (включает как мобильный, так и фиксированный интернет) в Петербурге составили 18,4 млрд рублей за шесть месяцев 2016 года, что всего на 3,2% выше показателя за аналогичный период прошлого года. «Рост небольшой, потому что конкуренция на рынке никуда не делась, наоборот, она усилилась», — полагает господин Брюквин.

По данным экспертов, рынок мобильного интернета в Петербурге делят «большая тройка» («Мегафон», МТС, «Билайн»), а также Tele2. Лидерами на рынке фиксированного интернета являются «Ростелеком», «Дом.ru InterZet» и Skynet.

«Традиционно Петербург для нас — ключевой регион, где мы всегда будем стараться удерживать лидирующую позицию. По нашим данным, доля „Мегафона“ в Петербурге по абонентам составляет около 37%. Количество наших абонентов традиционно растет: по итогам первого полугодия рост составил 6%. Это связано и с привлекательностью тарифной линейки, и с многообразием предлагаемых услуг, и с ростом населения Петербурга, и с увеличением туристического потока», — заявил директор Северо-Западного филиала «Мегафона» Павел Корчагин. По его словам, уже сейчас скорости мобильного интернета практически сравнялись с фиксированным, а иногда и превосходят, при этом по цене тоже отличаются не очень сильно. «В этом году летом в Петербурге мы демонстрировали, что скорость мобильного интернета может достигать 1 Гбит/с, поэтому проникновение мобильного интернета будет только увеличиваться», — комментирует господин Корчагин. В целом по России «Мегафон» увеличил выручку от мобильной передачи данных за девять месяцев 2016 года на 7%.

В «Билайне» отмечают, что растет число пользователей, выходящих в интернет с нескольких устройств (и с компьютера, и с мобильного устройства), а также выходящих в интернет только с мобильных устройств. «За первые девять месяцев 2016 года дата-трафик в Санкт-Петербурге почти на 70% больше трафика за аналогичный период 2015», — говорят в пресс-службе компании. В «Билайне» связывают рост количества абонентов, в частности, с конвергентными предложениями и запуском тарифа с безлимитным интернетом. Там отмечают, что рост выручки от мобильной передачи данных по Петербургу за девять месяцев 2016-го относительно аналогичного периода 2015-го составил 30%.

МТС подтверждает стабильный рост мобильного интернета. «Сегодня более трети всего трафика, генерируемого жителями Северо-Запада, приходится на Петербург и Ленобласть. Наибольшую динамику роста объема передачи данных показывают пользователи 4G, за год в Петербурге и Ленобласти этот показатель вырос вдвое. Уже сейчас 4G-трафик в регионах Северо-Запада составляет более трети от всего потребляемого в нашей сети data-трафика. На рынке фиксированной связи продолжа-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

СКОРОСТИ МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА ПРАКТИЧЕСКИ СРАВНЯЛИСЬ С ФИКСИРОВАННЫМ, А ИНОГДА И ПРЕВОСХОДЯТ, ПРИ ЭТОМ ПО ЦЕНЕ ТОЖЕ ОТЛИЧАЮТСЯ НЕ ОЧЕНЬ СИЛЬНО

ет расти спрос на пакетные предложения. При этом драйвером подключений являются услуги цифрового телевидения, а не широкополосный доступ в интернет», — говорят в пресс-службе компании. Если говорить о количестве мобильных абонентов МТС, то в целом в России по итогам третьего квартала 2016 года их число выросло до 79% абонентов, а годовой рост абонентской базы составил 2,8%, утверждают в компании. В то же время в Петербурге по итогам трех кварталов рост абонентской базы МТС составил более 10%.

В Tele2 заявили, что с начала 2016 года размер абонентской базы в Петербурге у оператора существенно не изменился, но в перспективе он рассчитывает увеличить количество абонентов, поскольку недавно запустил свой первый тариф с безлимитным доступом к мобильному интернету. «С учетом того, что наряду с Москвой Петербург — город с наибольшим проникновением мобильного связи (превышает 220%), тенденция к стабильности абонентской базы — предсказуема», — говорят в компании. В то же время там отмечают, что компания Tele2 запустила скоростной мобильный интернет позднее других операторов: 3G — в ноябре 2014 года, 4G — в июне 2015-го, поэтому рост трафика был очень стремительным и значительно превысил общерыночные тенденции. Так, за девять месяцев новые тарифные предложения обеспечили трехкратный прирост дата-трафика.

Руководитель направления «Смартфон» компании Yota Артемий Пономарев согласен, что мобильный интернет в России развивается быстрее, чем фиксированный. «Одним из основных драйверов роста мобильного интернета в стране является популярность смартфонов и планшетов. Кроме того, все больше бизнесов переходит в онлайн. За последнее время среднее количество времени, проводимого в интернете с мобильных устройств, значительно возросло. На сегодняшний день Петербург и Ленобласть занимают второе место после Москвы по количеству пользователей

мобильного интернета Yota», — говорит господин Пономарев.

При этом доля оттока абонентов фиксированного интернета в сторону мобильного ничтожна мала, считают в «Ростелекоме». «Рынок мобильного интернета сегодня стремительно растет, и абоненты зачастую считают, что используют мобильный интернет, когда пользуются Wi-Fi-сетями проводного оператора. При этом контент становится все более и более тяжелым, и например, качественный видеоконтент для воспроизведения на большом экране требует пропускной способности, которую обеспечивают только фиксированные операторы», — комментирует замдиректора макрорегионального филиала — директор по работе с массовым сегментом «Ростелеком Северо-Запад» Светлана Шамзон. В компании отмечают, что с начала года прирост абонентской базы широкополосного доступа к интернету в Петербурге составил 5%, при общем росте абонентской базы 3%. «Наша компания в этом году несколько изменила свои акценты. Мы делаем основной акцент на привлечение абонентов на пакетные тарифные планы, причем не акционные. Рынок Петербурга устал от акционных предложений. Абоненты хотят сразу подключаться на тот пакет и тарифный план, который останется у них надолго», — говорит госпожа Шамзон.

«Дом.ru InterZet» также сообщил о росте числа абонентов. «С начала года абонентская база в сегменте b2c увеличилась почти на 20% благодаря качественной работе персонала, новым предложениям и сервисам, сделкам M&A. Соответственно, выросла и выручка», — сообщили в пресс-службе компании. При этом в «Дом.ru InterZet» отмечают, что не повышали стоимость тарифов более двух лет: «С 1 октября 2016 года размер абонентской платы изменился в среднем на 10%, что связано с общей ситуацией на рынке».

В «Мегафоне» говорят, что принимают непосредственное участие в разработке стандарта пятого поколения (скорость до 20 Гбит/с и низкий показатель задержки),

несмотря на то, что для массового пользователя пока практически для всех мобильных сервисов вполне хватает существующих скоростей. «Для нас подобные проекты — возможность влиять на новые стандарты и технологии, активно участвовать в их согласовании и выведении на рынок. Мы полагаем, что к 2018 году стандарт 5G уже появится. Тогда же „Мегафон“ планирует развернуть первые опытные сети пятого поколения в России», — отмечает господин Корчагин.

МТС в следующем году продолжит работы по увеличению своей сети в Петербурге и Ленобласти. «Также будет модернизировано уже существующее оборудование, с тем чтобы при помощи наиболее инновационных и современных технологических решений предоставлять качественные услуги связи и передачи данных на высоких скоростях даже в самых удаленных районах и труднодоступных местах», — сообщили в пресс-службе компании.

«Билайн» в этом году активно расширяет и модернизирует сеть 4G в городе и области, отмечают в компании.

Впрочем, по мнению аналитиков, в связи с тем, что рынок связи не растет в денежном выражении, операторы в этой ситуации практически заморозили инвестиции в развитие сети.

«Инвестиции уменьшились на десятки процентов год к году. Соответственно, дальнейшее увеличение абонентской базы и объема прокачанного трафика приведет к тому, что качество связи будет ухудшаться. При этом уже несколько лет остро стоит проблема, когда операторы связи превращаются в трубу для прокачки трафика. То есть они инвестировали деньги в строительство и развитие сетей, а зарабатывают на этом так называемые Over the Top операторы. Самый яркий пример — это мессенджеры WhatsApp и Viber, которые в развитие сетей не инвестировали, но сейчас имеют в базе десятки миллионов пользователей и зарабатывают на их трафике», — считают в агентстве «Рустелеком». ■

АРЕНДНАЯ ПОЛОВИНА

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПЕТЕРБУРГА ПЕРЕЖИВАЕТ НЕ ЛУЧШИЕ ВРЕМЕНА, И МНОГИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОЗАБОТИЛИСЬ ПОИСКОМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДОВ. САМЫМ ЧАСТО ИСПОЛЬЗУЕМЫМ ИЗ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДА ЯВЛЯЕТСЯ СДАЧА ПОМЕЩЕНИЙ В АРЕНДУ. АНАЛИТИКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО В НЕКОТОРЫХ СЛУЧАЯХ ВЫРУЧКА ОТ ЭТОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОЖЕТ ПРЕВЫШАТЬ 50% ОТ ВСЕГО ОБОРОТА ПРЕДПРИЯТИЯ. РОМАН РУСАКОВ

В Петербурге недостатка в промышленных площадках в аренду нет. Около 15% от всей площади города занимают именно земли промышленного назначения и находящиеся на них предприятия.

Как правило, промышленные предприятия в качестве получения дополнительных непрофильных доходов зарабатывают на сдаче в аренду свободных производственных помещений. Доля доходов от сдачи в аренду неиспользуемых площадей составляет примерно 20–50%. Многое зависит от загруженности предприятия заказами и текущего финансово-экономического положения компании.

Тимур Нигматуллин, финансовый аналитик группы компаний «Финам», считает, что удачное расположение промзоны позволяет владельцам площадей получать доходы в объеме, сопоставимом с выручкой от основного вида деятельности. «Как бы то ни было, эта ситуация обычно нестабильна и наблюдается тренд по выделению таких активов собственниками в отдельные юрлица и выход из их капитала в пользу профильных инвесторов», — отмечает он.

Вера Горбачева, руководитель филиала центра сертификации продукции и оборудования «Серконс-Санкт-Петербург», также говорит о том, что сдача площадей в аренду может превышать 50% от общего оборота предприятия.

Павел Сигал, первый вице президент организации «Опора России», оценивает долю арендных доходов гораздо скромнее. Он признает, что в старых предприятиях, которым площади достались еще со времен СССР, эти дополнительные доходы могут даже превышать доход от основной деятельности. «Но обычно этот показатель не превышает 10–20%», — говорит эксперт.

Некоторые предприятия прибегают к продаже части своих объектов или земельных участков. Подобные действия могут быть направлены на развитие пред-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПРИ НАЛИЧИИ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ИХ ГОРАЗДО ПРОЩЕ И ВЫГОДНЕЕ ПРОДАТЬ ИЛИ ПРОСТО СДАТЬ В АРЕНДУ, ЧЕМ ПЫТАТЬСЯ НА НИХ РАЗВИВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

приятия, чтобы получить дополнительное финансирование на закупку нового оборудования, разработку технологий и другое. Также избавление от излишков, простаивающих площадей может служить и для оптимизации текущей деятельности. В некоторых случаях продажа активов может вывести компанию из тяжелого положения, когда средства будут направлены на «латание дыр» в бюджете.

Алла Сидоренко, руководитель направления индустриальной недвижимости «Бестъ. Коммерческая недвижимость», говорит: «Что касается коммерческого использования незадействованных в производстве и морально устаревших площадей в городе, то на них есть устойчивый спрос со стороны небольших компаний. Обычно это предоставление в аренду производственно-складских площадей от 50 до 700 кв. м. Качество таких площадей довольно низкое, так как доведение по-

добных площадей даже до класса С абсолютно невыгодно собственнику».

Еще один вид непрофильной деятельности промышленных предприятий — создание на территории завода собственной автомойки, СТО, которые ориентированы как на внутреннего, так и на внешнего клиента. «Бывают случаи, когда промышленные предприятия создают мини-гостиницы на территории — собственник задействует неликвидные административно-бытовые помещения. Конечно, подобные гостиницы относятся к низкому ценовому сегменту и в большей степени похожи на хостелы, но данный сопутствующий бизнес приносит определенный доход», — рассказал Филипп Чайка, директор отдела индустриальной и складской недвижимости компании IPG.Estate.

Господин Нигматуллин при этом отмечает, что использование производственных мощностей для изготовления

нетипичной для предприятия продукции обычно не считается непрофильной деятельностью, так как по сути является диверсификацией с целью дозагрузки линий.

«Обычно компании стараются побочный бизнес развивать в синергии с основным. Так, например, на различных лесопилках и деревообрабатывающих предприятиях часто встречается дополнительная деятельность в виде производства топливных брикетов. Также достаточно популярным направлением в некоторых случаях является производство пластиковой тары. Но сейчас побочный бизнес встречается все реже, так как собственники понимают, что концентрация на основном виде деятельности дает больший эффект. При наличии свободных площадей их гораздо проще и выгоднее продать или просто сдать в аренду, чем пытаться на них развивать дополнительное производство», — резюмирует господин Сигал.

Мария Парфененко, генеральный директор инвестиционно-управляющей компании STEIT, приводит пример: «По сути, ФГУП „РНЦ Прикладная химия“ уже давно превратило свою производственную площадку в Кузьмоллово (Всеволожский район) в медицинский кластер. На сегодняшний день там базируется целый ряд предприятий фармацевтического профиля. Российский научный центр идет на это осознанно, стремясь обеспечить загрузку своих площадей. Конечно, немало ему в этом помог тот факт, что центр сотрудничает с ведущими химическими фирмами России и Европы. Резидентам выгодно брать в аренду площади, полностью подготовленные для потребностей их производства. Фактически стихийно образовавшийся в Кузьмоллово фармкластер — это хороший пример промышленного парка типа brownfield, то есть парка на базе действующей производственной площадки, обеспеченного как сооружениями, так и инфраструктурой». ■

ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

10 лет на рынке

Искусство правильного лизинга

ЛенТранслизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 195112, Санкт-Петербург, площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517

Наши контакты:
Телефон отдела продаж:
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19
e-mail: Info@ltl-spb.ru
www.ltl-spb.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА ООО «ЛенТранслизинг»

«ТОН ЗАДАЮТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «ВЕСТ КОЛЛ СПБ» ВИКТОРИЯ ТИХОНОВА В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛА ОБ ИТОГАХ ГОДА НА ТЕЛЕКОМ-РЫНКЕ, РЕОРГАНИЗАЦИИ КОМПАНИИ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ НИШАХ ДЛЯ ОПЕРАТОРОВ.



ЛИЛИЯ ВЕРЕЛАНОВА

BUSINESS GUIDE: Каковы предварительные итоги года для рынка телекоммуникаций?

ВИКТОРИЯ ТИХОНОВА: Уходящий год по динамике не сильно отличается от 2015 года. Макроэкономическая ситуация и ограниченность доступа бизнеса к финансовым рынкам, безусловно, сказываются на телекоммуникационном бизнесе. Когда нынешний кризис только начинался, уже было понятно, что это серьезно и надолго. И в этом его главное отличие от прошлого. Тогда, в 2008 году, можно было вдохнуть поглубже, урезать потребности и, активно работая с удвоенной энергией, благополучно вынырнуть из откатившейся волны кризиса. В этот раз иначе — необходимо подстраиваться под условия и учиться в них не только жить, но и развиваться. Это сравнение хорошо иллюстрируется поведением клиентов. Если в 2008 году ощущалось существенное сужение клиентской базы по всем основным направлениям, то сейчас этого не произошло. Хотя, конечно, клиенты серьезно относятся к экономии.

В целом результаты 2016 года говорят об определенной стабильности на рынке. Игроки с оптимизмом смотрят в будущее и стремятся определить направления, которые смогут обеспечить рост.

BG: За счет чего телеком-компании могут обеспечить рост?

В. Т.: Если бы были универсальные рецепты, то их можно было рекомендовать всем и принимать «лекарство» по часам. Все знают, что нужно правильно подбирать сотрудников, оптимально расходовать средства, оперативно откликаться на сигналы рынка и прочее. Как это сделать — могут сказать хором армии консультантов и бизнес-гуру. Наш рецепт не станет открытием. Нужно не останавливаться, не бояться пробовать новое и стараться.

BG: Какие продукты наиболее востребованы у корпоративных клиентов?

В. Т.: Одна из главных тенденций на рынке — развитие облачных технологий. Без них можно попросту потеряться. Под облачными технологиями мы понимаем не только IaaS (англ. Infrastructure-as-a-Service — «инфраструктура как услуга». — **BG**) и SAAS (англ. Software-as-a-Service — «программное обеспечение как услуга». — **BG**), но и такие продукты, как наша «связная» услуга «Облачная АТС». Это реальный инструмент для сокращения офисных затрат.

У «ВестКолл» линейка «интеллектуальных услуг», подобных этой, занимает ощутимую долю в 10% в объеме выручки. Мы будем и дальше развивать такие продукты.

BG: Кто основной потребитель таких услуг?

В. Т.: В первую очередь это малый и средний бизнес. Облачные технологии позволяют сокращать расходы, что крайне актуально для этого сегмента потребителей. К примеру, для использования нашей «Облачной АТС» не требуется покупать «железо», а значит, не нужен и специалист, который сможет его обслуживать — чинить, настраивать. За работой виртуальной АТС в режиме 24x7 следят наши специалисты, то есть речь идет об экономии даже не на одном сотруднике, а на нескольких. К тому же сервис позволяет ограничить некоторые виды связи: например, международную. Это снимает все вопросы, связанные с расшифровкой и детализацией звонков.

BG: Доля малого и среднего бизнеса в клиентской базе телеком-операторов растет?

В. Т.: Доля малого и среднего бизнеса, в принципе, больше. В первые десять лет нашей работы у нас была более однородная клиентская база. Сейчас ее структура изменилась. И, конечно, доля крупного бизнеса в значительной степени увеличилась.

BG: Что является драйвером роста в сегменте b2c?

В. Т.: К сожалению, население растет не с такой скоростью, с которой мы бы хотели наращивать наши клиентские базы. Увеличение количества клиентов на 20–30% в год уже практически невозможно. Увеличение абонентской базы сейчас возможно в основном при работе с новостройками и «перетягивании» абонентов у конкурентов. При этом тарифы и скорости широкополосного доступа в интернет для домашних сетей уже практически сравнялись у всех операторов. По этим характеристикам уже нельзя соревноваться. Теперь тон задают дополнительные сервисы, расширение спектра услуг и клиентский опыт.

К примеру, сейчас большой спрос на телевидение. Роль цифрового телевидения и качественного легального контента растет. Развитие технологий телевидения требует идеальной картинки и стабильности сигнала. Телекоммуника-

ции не должны отставать от тех решений, которые предлагаются покупателям производителями бытовой техники.

BG: А если говорить о более отдаленной перспективе?

В. Т.: Если смотреть дальше, то перспективы есть у технологий для «умного» дома. Об этом много говорят, но пока предлагаемые решения слишком сложны для более широкого распространения. Но так или иначе, эти технологии придут в нашу жизнь и станут реальностью. И владельцам необходим будет надежный поставщик доступа в интернет для того, чтобы управлять своим домом. Сейчас все игроки телеком-рынка размышляют об этом. Выиграет тот, кто первым предложит клиентам простое решение.

BG: Значимым событием 2016 года стало присоединение части активов «ВестКолл» к холдингу «Эр-Телеком». Как проходит процесс реорганизации компании?

В. Т.: В нынешней ситуации это существенное событие на рынке, потому что сейчас подобных сделок практически не совершается. В рамках реорганизации мы занимаемся оптимизацией сетей, потому что и у «ВестКолл», и у «Эр-Телекома» обширные сети связи. Кроме того, происходят определенные внутренние процессы, связанные с корпоративными требованиями и стандартами компании «Эр-Телеком», которая является публичной компанией. В частности, речь идет о формах и сроках отчетности этого.

BG: То есть стратегия развития «ВестКолл» на рынке не изменится после реорганизации?

В. Т.: Акционеры холдинга «Эр-Телеком» приобретали компанию как хороший актив с расчетом на его рост и дальнейшее развитие. И стратегия компании заключается именно в том, чтобы достигать этого.

В 2017 году мы не меняем стратегии. «ВестКолл» всегда движется вперед — и за счет собственного органического роста, и за счет приобретений других операторов. Нас знают на рынке как серьезного интегратора операторов как b2b, так и b2c-сегмента. У нас репутация компании, которая честно ведет себя по отношению к приобретаемым активам. Если уходящий год стал для нас годом, когда мы сами были объектом приобретения, то в 2017 году мы возобновим

стратегию M&A в отношении малых и средних телеком-компаний.

BG: О каких показателях идет речь?

В. Т.: Мы ожидаем, что 2016 год «ВестКолл» закончит с четким выполнением планов. Количество услуг, оказываемых физическим лицам в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, составит почти 100 тыс. База юридических лиц достигнет 10 тыс.

К концу года мы прогнозируем выручку на уровне 1,5 млрд рублей. Это на 5% больше, чем по итогам 2015 года. При этом в 2017 году мы рассчитываем сохранить темп роста на уровне 2016 года. В нынешних условиях это достаточно амбициозные планы.

BG: За счет чего рассчитываете сохранить темпы роста?

В. Т.: Мы не строим макроэкономических прогнозов и всегда готовы к изменениям на рынке. Мы мобильны, честны и умеем хорошо настраивать свои бизнес-процессы под новые требования.

Мы наблюдаем за тем, что компании любят получать услуги из «единого окна». У нас сотрудники работают годами и десятилетиями, а это значит, что их компетенции постоянно расширяются. Это позволяет нам предоставлять много услуг из одних рук. Например, мы можем предоставить нашему корпоративному клиенту и мобильную связь, объединив его офисные и сотовые телефоны, что очень удобно для того, чтобы коллеги всегда были на связи, независимо от их местонахождения. При этом достаточно набрать с любого из имеющихся под рукой телефонов короткий офисный номер, и вы уже говорите с искомым абонентом, какой бы телефон ни был у него в руках — стационарный, DECT или мобильный телефон. Можно в пять раз сэкономить средства, затрачиваемые на мобильный контракт, и повысить безопасность доступа с мобильных устройств сотрудников в офисную компьютерную сеть.

Кроме того, у «ВестКолл» есть собственный дата-центр, и мы видим, как начатый в 2006 году проект Co-location приносит свои дивиденды и дополняется новыми сервисами. И здесь «ВестКолл» — всегда на вашей стороне. Мы даем клиенту возможность не только поставить стандартные сервера в стандартные стойки, но и предоставляем площади под размещение собственных стоек. ■

КУРС НА «ЮЖНЫЙ» КОЛЬЦО ХАОТИЧНО ЗАСТРОЕННЫХ СПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ СМЫКАЕТСЯ ВОКРУГ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И С КАЖДЫМ ГОДОМ ВСЕ СИЛЬНЕЕ «ДУШИТ» ГОРОД. СПАСТИ ПОЛОЖЕНИЕ МОЖЕТ СОЗДАНИЕ ЗА ПРЕДЕЛАМИ МЕГАПОЛИСА ГОРОДОВ-СПУТНИКОВ С СОБСТВЕННЫМИ ДЕЛОВЫМИ, НАУЧНЫМИ И РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ЦЕНТРАМИ.

МАРИНА ЯШКО

Строительство жилья на окраинах Санкт-Петербурга сейчас опережает темпы создания рабочих мест и инфраструктуры за пределами центра города. Вынужденная маятниковая миграция населения приводит к постоянному росту нагрузки на транспортную инфраструктуру и коммунальные службы города.

По мнению ректора Университета ИТМО Владимира Васильева, моноцентричные города — это тупиковый путь развития. «Невозможно говорить о комфортной жизни людей, если ежедневно они тратят на дорогу до работы больше часа своего времени (должно быть не более 20 минут). Полицентричные мегаполисы — это наше будущее. Строительство сети городов-спутников с собственными рабочими местами, развлекательными центрами и социальной инфраструктурой позволит улучшить качество жизни людей как в центре города, так и за его пределами», — считает эксперт. Владимир Васильев также отметил, что на базе небольших населенных пунктов гораздо проще реализовать концепцию «умных городов», которая предполагает внедрение энергосберегающих технологий (например, изменение уровня уличного освещения в зависимости от сезона и времени суток), безотходную утилизацию мусора и использование высокотехнологичного общественного транспорта (скоростных легкорельсовых трамваев, беспилотных автобусов).

В городской администрации заверили, что работают над решением проблемы. Как рассказал вице-губернатор Санкт-Петербурга Игорь Албин, сейчас разрабатываются Генеральный план развития города до 2043 года и Концепция совместного градостроительного развития Санкт-Петербурга и Ленобласти. Большое внимание в документах уделено вопросам застройки пригородов и создания городов-спутников. «Строительство на свободной территории имеет ряд преимуществ: более дешевая, чем в мегаполисе, земля, возможность стратегического планирования, создания целостных городских систем, оптимальное использование ландшафта, внедрение перспективных технологий строительства и инженерного оборудования. Проект «Южный» — это удачный пример решения сложной задачи интеграции нового образования в структуру города», — отметил Игорь Албин.

НАЗАД В БУДУЩЕЕ Строительство города-спутника «Южный», который реализует в Пушкинском районе ООО «УК „Старт Девелопмент“» Захара Смушкина, уже стало стратегическим направлением развития города. Как рассказали в компании, сейчас разрабатываются проекты планировки территории двух участков первой очереди «Южного» — 209 и 48 га. Реализация всего проекта займет около двадцати лет, а общий объем инвестиций составит 176 млрд рублей.



СЕЙЧАС РАЗРАБАТЫВАЮТСЯ ПРОЕКТЫ ПЛАНИРОВКИ ТЕРРИТОРИИ ДВУХ УЧАСТКОВ ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ «ЮЖНОГО» — 209 И 48 ГА

Для того чтобы «Южный» не превратился в очередной неблагополучный спальник, на его территории были введены ограничения высотной застройки (не более 33 м). «„Южный“ станет территорией средне- и малоэтажной застройки. Здесь не появятся высотки аналогичные тем, что выросли в Шушарах, Кудрово и Девяткино. Плотность населения будет в два раза ниже, чем в мегаполисе, а почти четверть территории займут зеленые насаждения. Мы хотим создать не очередной „спальник“, а многофункциональный район, в котором люди смогут работать, жить и развлекаться. В первую очередь будут строиться учебные и производственные комплексы, деловые и научные центры, а количество жилья будет зависеть от потребностей занятых в них людей», — рассказал генеральный директор УК «Старт Девелопмент» Сергей Хромов.

Заранее решается и вопрос транспортной доступности города-спутника. Смольный провел конкурс на проектирование линии легкорельсового трамвая Пулково — Купчино с перспективой ее продления до «Южного». Также в непосредственной близости от места застройки будет проходить скоростная трасса Москва — Санкт-Петербург. Интересно, что «Южный» станет площадкой для тестирования технологий smart-city, которые администрация Санкт-Петербурга планирует внедрить на территории всего мегаполиса. В случае успеха в «Южном» инновации будут перенимать город.

Европейские мегаполисы перешли к полицентричной модели застройки еще 50–70 лет назад. В 1960-е годы началось строительство спутников во Франции. Города-спутники Большого Парижа сейчас стали полноценными городскими образованиями. Так, в городе Сержи Понтуа площадью 2,3 тыс. га расположено

30 высших учебных заведений, в которых обучается 24 тыс. студентов. В городе 1,5 млн кв. м офисов и 260 тыс. кв. м торговых площадей, работает пять театров, десять спортивных залов и восемь бассейнов. «При проектировании „Южного“ мы учли опыт такого спутника Парижа, как Марн-ля-Валле. В нем расположен масштабный научный парк, который связан со столицей железной дорогой», — рассказал Сергей Хромов.

Крупный научно-технологический кластер, аналог московского «Сколково», будет и центром притяжения «Южного». Здесь появятся научные центры, лаборатории, а ядром проекта будет новый кампус Университета ИТМО, включающий учебные здания, спорткомплекс, больницу и общежития. Проект получил название «Инноград науки и технологий». Комплекс займет 100 га земли, а общая стоимость проекта составит 20–30 млрд рублей.

По словам ректора Университета ИТМО, «Инноград» станет одним из драйверов развития не только города-спутника, но и всей южной части Петербурга. Комплекс создаст тысячи рабочих и учебных мест. В 2017 году пройдет международный конкурс на проектирование новой площадки университета, а в 2018 году планируется заложить первый камень. «Мы сможем создать за пределами города высокотехнологичные рабочие места, максимально роботизированные и отвечающие самым высоким стандартам», — отметил господин Васильев.

Еще одним амбициозным проектом на территории «Южного» должен стать музей частных коллекций, который планирует открыть председатель совета директоров УК «Старт Девелопмент» Захар Смушкин. В основу музея может лечь его собственная коллекция декоративно-прикладного искусства Японии, насчитывающая более 700 экспонатов.

ИЗ ЦЕНТРА НА ОКРАИНЫ Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, выделил три основных направления развивающейся «децентрализации» города — южное, восточное и северо-западное. «Все они будут связаны между собой, с центром города и с периферийными районами транспортным каркасом высокоскоростных магистралей», — рассказал аналитик. Обеспечить развитие новых территорий сможет Западный скоростной диаметр, а в перспективе и Восточный скоростной радиус. Уже сейчас в периферийных районах города появляются новые спортивные, культурные и деловые объекты (например, КВЦ «Экспофорум» и «Лахта-центр»).

По мнению Александра Львовича, генерального директора Navis Development Group, перспективным направлением для строительства города-спутника будет Всеволожский район (15 км от КАД). «Девелоперы, приступая к реализации пригородных проектов, уже предлагают объекты коммерческой недвижимости не только для инфраструктурного наполнения проектов, но и для обеспечения занятости населения», — считает аналитик.

Однако, как отметил Михаил Ривлин, заместитель председателя правления «Охта Групп», создание сети городов-спутников не решит проблему уже построенных спальных районов. «Это скорее мера на будущее, которая поможет перераспределить трафик внутри города. Петербургу нужна единая стратегия развития. Такие документы, как Правила землепользования и застройки, должны создаваться в рамках какой-то единой концепции, а не хаотично. Нужны меры, которые приведут урбанистику города в порядок. И не только силами застройщиков», — считает он. Специалист добавил, что в реальных действующих градостроительного законодательства сложно заниматься комплексным освоением территорий. «Если говорить о городах-спутниках, то у таких проектов должен быть мощный административный ресурс, который заинтересован в доведении дела до конца», — заключил Михаил Ривлин.

Аналитики также отмечают, что развитию города мешают не только депрессивные спальные районы, но и «серый пояс» промышленных зон. Андрей Косарев, генеральный директор компании Colliers International в Санкт-Петербурге, уверен, что город мог бы застраиваться гораздо быстрее, если бы чиновники не боялись отдать рабочие места и налоги своему «конкуренту» — области. При этом он отметил, что застройка промзон требует больших вложений и не решает проблему доступного жилья. «Поэтому комплексное развитие территорий вокруг Кольцевой автодороги неизбежно. Важно к этому вопросу подходить системно и не превращать их в гетто», — заключил Андрей Косарев. ■

КРЕДИТНОЕ УЛУЧШЕНИЕ

КЛЮЧЕВОЙ ТЕНДЕНЦИЕЙ 2016 ГОДА НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СТАЛО ПОСТЕПЕННОЕ СНИЖЕНИЕ СТАВОК И ОТНОСИТЕЛЬНОЕ НАСЫЩЕНИЕ ЭКОНОМИКИ ДЕНЬГАМИ ПОСЛЕ ДРАМАТИЧЕСКОГО СЖАТИЯ ДЕНЕЖНОЙ БАЗЫ В 2015 ГОДУ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА ГОВОРЯТ, ЧТО СИТУАЦИЯ С КОРПОРАТИВНЫМ КРЕДИТОВАНИЕМ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ СЛОЖНОЙ. ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Рост корпоративного кредитования в 2016 году серьезно сдерживался кризисными явлениями в первом полугодии, зато во втором клиенты ощутили приток предложений от банков по финансированию своей деятельности. Среди основных изменений на рынке банкиры действительно отмечают небольшое снижение ставок кредитования, связанное, в том числе, с решениями регулятора и общей стабилизацией рынка.

Александр Крупкин, региональный директор по развитию корпоративного бизнеса банка «Открытие», считает, что можно отметить факт незначительного роста инвестиционной активности корпоративного рынка в целом. «При этом на сегодняшний день представители бизнеса, удовлетворяющие требованиям банков, уже могут выбирать наиболее приемлемые для себя условия среди целого ряда кредитных организаций», — уверен господин Крупкин. По его словам, в настоящее время банки имеют желание и необходимые ресурсы, однако активный рост кредитования корпоративного рынка с учетом всех факторов риска сдерживает проблема выбора качественных заемщиков.

Алексей Ефремов, вице-президент по финансам и экономике холдинга RBI, подтверждает слова банкира: «Ставки кредитования в течение 2016 года плавно понижались и в течение последних трех-четырех месяцев находятся на стабильном уровне».

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», также считает, что в течение 2016 года ситуация с корпоративным кредитованием в строительной отрасли существенно изменилась: «Ставки по кредитам снизились. Банки располагают достаточными средствами и проявляют заинтересованность в выдаче корпоративных кредитов».

Впрочем, пока главной тенденцией на рынке корпоративного кредитования остается по-прежнему довольно высокий уровень требований банков по залоговому обеспечению и финансовому положению предприятий. Госпожа Денисова говорит: «Как правило, речь идет о кредитах, обеспеченных залогом. Для строительных компаний альтернативой является привлечение средств по договорам долевого участия. Старт проекта осуществляется на собственные средства, затем финансирование обеспечивают активные продажи».

«Кроме того, интересным, на мой взгляд, моментом является выход на рынок корпоративного кредитования банков, приоритетом которых ранее было розничное кредитование. При этом на фоне массового отзыва лицензий решающим фактором выбора обслужи-



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ БАНКИ ИМЕЮТ НЕОБХОДИМЫЕ РЕСУРСЫ, ОДНАКО АКТИВНЫЙ РОСТ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО РЫНКА С УЧЕТОМ ВСЕХ ФАКТОРОВ РИСКА СДЕРЖИВАЕТ ПРОБЛЕМА ВЫБОРА КАЧЕСТВЕННЫХ ЗАЕМЩИКОВ

вающего банка для клиента стала не стоимость РКО, а надежность самого финансово-кредитного учреждения», — полагает господин Крупкин.

Заместитель руководителя Северо-Западного регионального центра — вице-президент банка ВТБ Руслан Еременко отмечает, что в текущей экономической ситуации существенное влияние на развитие банковской деятельности оказывают изменения конъюнктуры рынка, действия регулятора и снижение ключевой ставки. «Конкуренция банков за качественных клиентов продолжает расти, в то время как требования к заемщикам ужесточились, а спрос на долгосрочное кредитование остается невысоким. Мы наблюдаем более рациональный подход клиентов к использованию кредитных ресурсов, на предприятиях улучшаются качество финансового планирования и подготовка кредитных заявок. Однако, несмотря на нестабильность экономики, банковский сектор демонстрирует устойчивость. По итогам 2016 года мы рассчитываем на удержание существующих позиций и планируем умеренный рост кредитования в некоторых сегментах», — говорит он.

Президент банка МБСП Сергей Бажанов констатирует: «Наш корпоративный кредитный портфель с начала года вырос на 40%, таким образом, мы вышли на докризисный уровень».

Наталья Игнатенко, директор департамента клиентского бизнеса банка

«Александровский», говорит: «На рынке сохраняется высокий спрос на бизнес-кредиты, но объем банковского кредитования корпоративных клиентов в Санкт-Петербурге находится на уровне прошлого года. Многие компании сейчас находятся в поиске источника денежных средств не столько на развитие, сколько на поддержание собственного бизнеса. Тем не менее кредитование для части клиентов становится недоступным по целому ряду причин, в первую очередь — из-за отсутствия обеспечения и нестабильного финансового положения».

СИТУАЦИЯ РАСПОЛАГАЕТ К РОСТУ Богдан Зварич, аналитик группы компаний «Финам», отмечает, что ситуация с кредитованием корпоративных клиентов выравнивается пока только в Петербурге и Москве. Если смотреть в целом по России, то корпоративное кредитование, по его словам, в этом году показывает негативную динамику. «При этом ситуация располагает к росту. Так, в банковском секторе достаточно ликвидности, которую надо размещать, что делает кредитование корпоративного сектора интересным для банков. С другой стороны, снижаются ставки по заемным средствам, что ведет к снижению стоимости обслуживания кредитов, а значит, делает их более привлекательными», — высказывается эксперт. Основной проблемой рынка аналитик считает то, что корпоративный сектор пока не верит в

возможности реального восстановления потребительского спроса. «Отсюда и снижение инвестиционной активности, а значит, и спроса на кредит. В результате за девять месяцев текущего года объем выданных кредитов корпоративному сектору снизился более чем на 5% относительно аналогичного периода прошлого года», — резюмирует он.

Что же касается банков, то в текущий момент они заинтересованы в надежных заемщиках. Это относится и к корпоративному и частному сектору. Так, в корпоративном секторе за последний год просроченная задолженность выросла с 7,6 до 8,4%. «В этой связи банки идут в двух направлениях. Первым из них является снижение ставок по кредитам, что делает их более привлекательными и должно способствовать приходу потенциальных заемщиков. Второй — ужесточение требований к потенциальным заемщикам, что должно отсеять претендентов на кредит, которые в дальнейшем могут оказаться в группе потенциальных или реальных неплательщиков», — разъясняет ситуацию аналитик ГК «Финам».

ЛЮБИМЫЕ СЕКТОРА Основными заемщиками банков являются компании в сфере оптовой и розничной торговли, а также предприятия обрабатывающих производств. Львиная доля кредитов выдается на период не больше года и используется на финансирование текущей деятельности. Кредитование осуществляется для крупных корпоративных клиентов и в большей степени в рублях. «Из-за нестабильности курса рубля и ужесточения требований к заемщикам кредиты в иностранной валюте предоставляются только предприятиям, получающим валютную выручку», — говорит господин Игнатенко.

Господин Крупкин отмечает, что по целому ряду объективных причин сегодня можно отметить «охлаждение» интереса кредитных организаций к застройщикам жилья. «Кроме того, отголоски тарифной политики РЖД не позволяют участникам рынка железнодорожных перевозок рассчитывать на активное кредитование данного сектора», — отмечает эксперт.

Господин Еременко рассказал, что структура кредитного портфеля Северо-Западного регионального центра банка ВТБ в Петербурге существенно не изменилась, среди основных заемщиков банка — предприятия оборонной, космической, атомной промышленности, сферы строительства, недвижимости, торговли, предприятия пищевой промышленности и сельского хозяйства, компании нефтегазовой и нефтехимической отраслей и другие. → 22

В 2016 ГОДУ ФАКТОРИНГ СТАЛ ЕЩЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Сегодня бизнес все более требователен к вопросам финансирования своей деятельности, к выбору банковских продуктов и условиям их предоставления. Факторинг — именно тот инструмент финансирования, которому отдают свое предпочтение компании. Что получает бизнес, выбирая факторинг, в чем его преимущества — на эти и другие вопросы отвечает Татьяна Михайловна Крылова, старший вице-президент — управляющий Санкт-Петербургским филиалом ПАО «Промсвязьбанк».

— Татьяна Михайловна, интерес к факторингу со стороны бизнеса растет из года в год. С чем этот интерес связан?

— На мой взгляд, это связано с несколькими причинами. Во-первых, не все компании имеют высоколиквидное обеспечение для получения стандартного кредита. Поэтому совершенно логично, что они стали искать другие способы финансирования своей деятельности. А поскольку многие организации работают со своими контрагентами с отсрочкой платежа, факторинг стал наиболее предпочтителен для них.

Во-вторых, сейчас крупное предприятие имеет возможность получить факторинг по ставкам, приближенным к кредитным. Кроме того, факторинг позволяет минимизировать курсовые риски при поставках товаров импортного производства

— Какие преимущества получает компания при факторинге?

— Прежде всего, факторинг позволяет решить проблему нехватки оборотного капитала и значительно расширить сбыт за счет привлечения новых контрагентов. У компаний-поставщиков появляется возможность получения на свой расчетный счет до 95% (а при безрегрессном факторинге — до 100%) от суммы поставки сразу после отгрузки, а оставшиеся средства (за минусом комиссий по факторингу) — в момент фактической уплаты денег покупателем. Как показывает практика, благодаря факторингу ускоряется оборачиваемость, появляется возможность снижения закупочных цен.

— Какие компании могут рассчитывать на возможность факторингового обслуживания? Есть какие-то ограничения, в частности, в Промсвязьбанке?

— Любая компания, у которой имеется дебиторская задолженность (то есть которая работает с отсрочкой платежа), может использовать факторинг. Причем абсолютно неважно, в какой отрасли ведется бизнес: это может быть и торговля, и услуги, и производство. Мы принимаем на факторинговое обслуживание компании крупного сегмента, среднего и малого бизнеса. Особых ограничений у нас нет, основные требования предъявляются к качеству финансового состояния компаний.

Кроме того, по возможности мы делаем условия факторингового обслуживания более доступными: сокращаем пакет документов и снижаем требования по сроку ведения бизнеса поставщиком. Теперь в целях оперативного установления лимита финансирования по данной процедуре рассматривается поставщик, бизнес которого существует не менее шести месяцев (ранее 12 месяцев).



— В текущих условиях экономического спада к факторингу стали присматриваться промышленные предприятия. Как вы считаете, в чем причина?

— Кроме отсутствия необходимости в залоге, что является главной причиной роста популярности этой формы финансирования, факторинг не привязан к дате погашения, так как срок отсрочки зафиксирован в договоре поставки, а также к лимиту финансирования, который увеличивается с ростом объема продаж.

Поскольку многие крупные компании в России (из рейтинга RAEX-600) работают на условиях отсрочки платежа, то факторинг становится более предпочтителен как для банков, так и для клиентов.

— Насколько сильно ужесточилась конкуренция на рынке международного факторинга в 2016 году?

— Промсвязьбанк сохраняет статус лидера по объему операций международного факторинга в России, это было подтверждено еще раз в ноябре 2016 года. Международная факторинговая ассоциация FCI (Factors Chain International) опубликовала итоги ежегодного мирового ранкинга Factor of the Year Awards 2015. Банк подтвердил позиции лучшего российского импорт-фактора. Доля Промсвязьбанка на рынке — 35,6%, по данным российской Ассоциации факторинговых компаний (АФК) по итогам исследования рынка за девять месяцев 2016 года.

Мы реализуем для наших клиентов — участников ВЭД нестандартные для рос-

портного факторинга. До внесения изменений в закон факторы могли финансировать экспортные поставки только в рублях, что, безусловно, было невыгодно экспортерам. Если поставщики отгружали товар в валюту, а получали финансирование в рублях, возникала курсовая разница. Теперь получение финансирования в валюте контракта в рамках факторинга стало возможным для экспортера.

Изменения в законодательстве открыли новые возможности не только экспортерам, но и банкам. Раньше банки-факторы не могли получать денежные средства напрямую от иностранного покупателя на факторинговые счета. Теперь фактор получает средства напрямую от импортера-нерезидента, а экспортер учитывает их в качестве экспортной выручки в рамках оформленного паспорта сделки. Если фактор одновременно является уполномоченным банком, в котором у экспортера оформлен паспорт сделки, то банк самостоятельно осуществляет учет денежных средств в качестве выручки по паспорту сделки экспортера. Это освобождает клиента от предоставления своему агенту валютного контроля дополнительных документов.

— Какие перспективы роста вы видите в экспортном факторинге?

— На сегодняшний день факторинг востребован компаниями разных отраслей: в основном это производители сырья и готовой продукции, экспортирующие продукцию в разные страны мира. Стандартные валюты финансирования — рубли, евро и доллары, валюты стран группы G10.

Долгожданные законодательные изменения увеличили спрос на экспортный факторинг, который раньше сильно проигрывал продуктам международного финансирования. Сейчас этот продукт в его новом виде предоставляет экспортеру дополнительные возможности финансирования, пополнения оборотного капитала, а также полностью закрывает риск неплатежа иностранного покупателя. Теперь у рынка есть все возможности для динамичного развития.

— Каковы перспективы развития факторингового направления Промсвязьбанка и рынка факторинга в целом в 2017 году? Какова будет динамика рынка по итогам 2016 года? Какие потенциальные точки поддержки рынка вы бы выделили? С какими вызовами предстоит столкнуться?

— По итогам 2016 года ожидаем рост рынка на 11–13%. Думаю, что в 2017 году тенденция сохранится. Мы рассчитываем увеличить объемы бизнеса за счет новых крупных клиентов, за счет поставщиков продуктовых сетей, поставщиков крупнейших российских компаний, которые будут работать по электронному факторингу. Плюс за счет клиентов сегмента МСБ, так как факторингом в этом сегменте пользуются единицы, на поток процесс еще ни у кого не поставлен. В этом я вижу точки роста и для рынка в целом. Но и за тех, и за других конкурировать смогут, в основном, лишь крупные факторы с запасом ликвидности и технологиями. Особое внимание, как и в 2016 году, мы будем уделять управлению рисками.

сийского рынка сделки как по импортному, так и по экспортному факторингу, что позволяет нам оставаться лидером на рынке услуг по факторингу. Среди партнеров Промсвязьбанка — крупнейшие факторы Японии, Китая, Гонконга, Тайваня, Испании, Португалии и других стран мира.

Международный факторинг позволяет экспортерам и импортерам вести внешне-экономическую деятельность на условиях открытого счета на оптимальных для сторон условиях. Факторинг позволяет компаниям пополнять оборотный капитал, эффективно управлять дебиторской задолженностью и закрывать риски, связанные с неисполнением иностранными покупателями своих обязательств по оплате товаров и услуг. В свою очередь, импортеры получают более выгодную отсрочку, не отражая кредитные обязательства перед банком в балансе.

— Как, по вашему мнению, повлияли изменения в области валютного законодательства для экспортеров?

— Российские экспортеры получили новые возможности развития бизнеса после внесения поправок в федеральный закон № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», касающихся экспортного факторинга, которые дают возможность финансирования экспортных сделок в валюте этих контрактов. Теперь рост экспортного факторинга зависит от готовности факторов и экспортеров продукции использовать новые ресурсы на практике.

Ранее действующее валютное законодательство сильно сдерживало развитие экс-

20 → «В 2016 году основными драйверами кредитной активности стали экспортно ориентированные предприятия, компании пищевой и фармацевтической промышленности, сельского хозяйства, участники цепочки гособоронзаказа», — говорит господин Еременко.

Господин Бажанов добавляет: «Мы кредитруем свою традиционную клиентуру в строительстве, энергетике, транспорте и пищевой промышленности. Это „вечные“ отрасли, их продукция будет востребована при любой конъюнктуре. Рост нашего кредитного портфеля объясняется во многом тем, что у клиентов после двухлетнего перерыва возобновилась потребность в кредитовании. Банки — зеркало экономики, кредитный процесс развивается органически и отражает общее ее состояние».

АЛЬТЕРНАТИВЫ НЕТ Хотя в целом кредитная активность бизнеса остается невысокой, в существующих экономических условиях для развития предприятий альтернативы банковским кредитам практически не существует — свободных для вложения в проекты средств на рынке практически нет, найти инвесторов довольно сложно.

Госпожа Игнатенко говорит: «Привлечение ресурсов через фондовый рынок также затруднено. Альтернативными вариантами получения средств для бизнеса являются программы господдержки, займы Фонда развития промышленности и частные инвестиции».

Господин Бажанов с коллегами согласен: «По большому счету, альтернативы кредитованию нет. Внешние рынки заимствования закрыты. Для внутреннего облигационного рынка денег нет. Краудфандинговые формы совместных инвестиций для меня пока не очевидны. Остается только банковский кредит».

«Ранее вполне реальной альтернативой могли являться инвестиции зарубежных партнеров, но в сегодняшней экономической и политической ситуации такой канал финансирования проектов маловероятен», — добавляет господин Крупкин.

Алексей Ефремов из RBI говорит: «При реализации наших проектов мы используем, помимо заемных средств, только собственные средства и привлеченные средства дочек. При этом доля заемных средств не превышает 40%».

Господин Зварич резюмирует: «До конца года тенденция к снижению кредитования корпоративного сектора, скорее всего, сохранится по той же самой причине — низкий спрос на кредитные продукты. Однако если восстановление экономики продолжится, уже в первых двух кварталах следующего года должен произойти перелом тенденции и начало восстановления. Этому будет способствовать не только улучшение экономической ситуации, что сделает более радужными прогнозы компаний по спросу на их продукцию, но и дальнейшее снижение ставки рефинансирования со стороны ЦБ. Все-таки текущие ставки по кредитам продолжают оставаться достаточно высокими. И низкие инфляционные ожидания говорят о том, что в дальнейшем можно будет занять по более низким ставкам. При этом рост может пройти по всем сегментам, чему будет способствовать полноценное оживление инвестиционной активности компаний в различных секторах». ■

ПОКОЛЕНИЕ «ЗООИГРЕКОВ» В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЗООТОВАРОВ СТАГНИРУЕТ В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ ЛИБО СИЛЬНО ПАДАЕТ В ОПРЕДЕЛЕННЫХ КАТЕГОРИЯХ. АНАЛИТИКИ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО ДАЛЬНЕЙШИЕ ТЕМПЫ РОСТА РЫНКА БУДУТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ, А ТАКЖЕ ОТ ВКУСОВ И ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОКОЛЕНИЯ Y. ЯНА КУЗЬМИНА

Эти тренды эксперты обсудили на форуме «Зоосфера. Бизнес» в «Экспофоруме». Поколение Y, или «игреки», — люди, родившиеся в 1980-х — в начале 1990-х годов. Это нынешний огромный сегмент владельцев домашних животных. На эту аудиторию сегодня и ориентируются производители зоотоваров по всему миру, так как от их вкусов и предпочтений зависит, как рынок будет развиваться в ближайшие годы.

«Игреки» — жители мегаполисов, в основном проживающие по одному или вдвоем. Тренд снижения количества людей в одном домохозяйстве создает условия для роста популярности домашних животных: «Люди живут по одному или вдвоем — позднее вступают в браки, заводят детей. Но желание заботиться о ком-то остается, отсюда рост популяции домашних животных, увеличение продаж зоотоваров и развитие рынка в целом», — отмечает аналитик Euromonitor International Лидия Шуктомова.

Растущая обособленность побуждает представителей поколения Y заводить животных как друзей и компаньонов. В отличие от сельских жителей, где домашние животные выполняют определенную функцию (охрана дома, ловля мышей), питомцы в городах становятся полноправными членами семьи. Осознавая эту особенность целевой аудитории, производители выпускают различные лакомства для питомцев на Рождество или на День святого Валентина. На рынке присутствуют, например, такие продукты, как мороженое со вкусом ливера или корм, который можно разогревать в микроволновой печи.

«Поколение Y готово больше тратить на свое животное, покупать различные аксесуары, больше заботиться, думать, что для него полезнее, как оно проводит свой досуг. И игроки рынка отвечают на эти потребности», — дополняет Лидия Шуктомова.

ГЛОБАЛЬНЫЙ И РОССИЙСКИЙ РЫНКИ

Пока мировой зооиндустрии удастся угадывать предпочтения «игреков». По данным Euromonitor International, в 2016 году глобальный рынок зоотоваров вырос на 5% и составил \$104 млрд. Большую часть продаж генерирует Северная Америка — в 2016 году ее объем рынка составил \$47 млрд, а за последние пять лет он вырос на \$7 млрд. Темпы роста российского зоорынка в денежном выражении достаточно умеренные — в 2016 году рынок увеличился на 8% и составил \$2 млрд (2% от мирового). «В связи с экономической рецессией акцент идет на эконом-сегмент, потребители переключаются на него в целях экономии», — объясняет Лидия Шуктомова.

Лучше всего с маркетинговыми стратегиями работают производители кормов для собак и кошек — на мировом рынке индустриальные корма генерируют большую

часть продаж как в натуральном, так и в денежном выражении. Самая объемная категория в стоимостном выражении в мире — корма для собак (44%), второе место занимают сопутствующие товары (27%), на третьем месте — корма для кошек (25%). В России места распределились немного иначе: корма для кошек (59%), корма для собак (28%), сопутствующие товары (10%). «Доля сопутствующих товаров в России ниже, чем на глобальном рынке, где они опередили корма для кошек», — подчеркивают аналитики Euromonitor International. — Это говорит о том, что в мире затраты на одно животное намного выше, чем в России, и лидирующую роль занимают такие развитые рынки, как США, Канада, Япония: затраты в этих странах на сопутствующие товары очень высокие».

В Южной Корее, например, на одного питомца в год тратится в среднем \$270, на втором месте — ОАЭ (\$250), на третьем — США (около \$190). Россия от «большой тройки» пока отстает: владельцы животных тратят на одно животное в год только \$28.

Показатель, в том числе, связан с невысоким процентом использования готовых кормов в рационе домашних животных. Например, в Канаде доля индустриального корма для кошек в общем объеме пищи составляет 96%, доля кормов для собак — 85,5%. В России доля готового корма для кошек составляет 24%, и только 14% — корм для собак. «Потенциал российского рынка огромный, мы ожидаем, что доля индустриального корма продолжит расти, но не так, как в предкризисное время», — считает Лидия Шуктомова.

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ

Стремление к покупкам всего наилучшего для своего друга выражается в том, что растет премиальный сегмент кормов. Он занимает высокую долю в денежном выражении в мире и в долгосрочной перспективе доля будет увеличиваться. Если премиальный сегмент в кормах для собак всегда преуспевал эконом и среднеценовой, то в структуре кормов для кошек премиальный сегмент вышел на первую позицию по объему продаж только за последние пять лет. «Управляют этим трендом в основном североамериканский и латиноамериканский регионы. Для примера: в Восточной Европе доля премиального сегмента в кормах для кошек составляет 17%, а глобальные продажи премиальных кормов для кошек — \$11 млрд в 2016 году», — объяснила Лидия Шуктомова.

Спрос на кошачий корм растет из-за растущей популярности этих питомцев. Например, в России 33% домохозяйств владеют кошкой. Это шестое место в мире. Особой популярностью кошки и корма для них также пользуются в Западной Европе. «За последние несколько лет в Западной Европе наблюдается отказ от собак как до-

машних животных и переход к кошкам. Это хорошо видно на примере Франции, где благодаря урбанизации, росту городского населения, уменьшению жилой площади и высокому ритму жизни кошки стали предпочтительнее собак в содержании», — подчеркнула Лидия Шуктомова.

ГАДЖЕТЫ И ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ

Представители поколения Y — активные пользователи гаджетов. Отсюда рост популярности этих товаров, стремление производителей представить что-то уникальное. Например, миска, управляемая смартфоном, позволяет контролировать время выдачи корма, его объем, состав, доставку корма на дом. Камеру с лазером удобно использовать для наблюдения за животным во время отсутствия хозяев. Фитнес-трекеры регистрируют активность животного, ставят для него цели, могут определить, где животное находится, если оно потерялось.

Среди других сопутствующих товаров большую популярность приобретают товары для путешествий вместе с животными. К наиболее популярным относятся контейнеры для еды и питья, переноски, кровати для машины или яхты, различные сумки и рюкзаки.

На развитие рынка в мире влияет электронная коммерция: «игреки» — активные пользователи интернета, смартфонов и других электронных устройств. Например, доля онлайн-продаж в Китае за пять лет выросла с 3 до 30%. В России этот показатель остается на уровне 4%. В Китае электронная коммерция стала ключевым инструментом продаж. Это связано с высокой концентрацией смартфонов (на одно домохозяйство приходится около трех смартфонов) и с присутствием крупных онлайн-платформ, например, таких как Amazon.

В МИРЕ ЖИВОТНЫХ

В современных реалиях «собака — лучший друг человека» — не просто пословица. По прогнозам аналитиков, в пятилетней перспективе популяция домашних животных продолжит расти. В 2021 году глобальный рынок зоотоваров составит \$117 млрд. Корма для кошек и собак станут ключевым сегментом на рынке — 70%. Самым быстроразвивающимся регионом останется Латинская Америка. Азия и Океания будут развиваться, но в Японии и Австралии из-за низкого роста популяции домашних животных темпы роста останутся невысокими. А рост российского рынка зоотоваров будет зависеть от экономической ситуации в стране в целом.

Благосостояние потребителей в будущем продолжит улучшаться, что повлечет за собой рост премиального сегмента зоотоваров. Увеличение доли домохозяйств с одним членом семьи будет способствовать росту популярности домашних животных, в том числе и собак мелких пород. ■

«МАРКС ОШИБАЛСЯ В ОДНОМ: ПРЕДСКАЗАТЬ ИННОВАЦИЮ НЕВОЗМОЖНО»

ПРОФЕССОР СТОКГОЛЬМСКОЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ КЬЕЛЛ НОРДСТРЕМ, ПО ВЕРСИИ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ КОМПАНИИ GLOBAL GURUS, ВХОДЯЩИЙ В ПЯТЕРКУ ВЕДУЩИХ ЕВРОПЕЙСКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ В ОБЛАСТИ МЕНЕДЖМЕНТА, В БЕСЕДЕ С КОРРЕСПОНДЕНТОМ ГЕРМАНОМ КОСТРИНСКИМ РАССКАЗАЛ, КАК ВЫСОКИЕ ДОХОДЫ В СЫРЬЕВЫХ СЕКТОРАХ ДУШАТ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ, ОПЫТ КАКОЙ СТРАНЫ ПРИГОДИТСЯ РОССИИ НА ПУТИ К НЕЗАВИСИМОСТИ ОТ МИРОВОГО СПРОСА НА НЕФТЬ, НУЖНО ЛИ ПОДДЕРЖИВАТЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И КОМУ ИГРАЕТ НА РУКУ ОТКАЗ ОТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.

BUSINESS GUIDE: В своих выступлениях вы много говорите о значении высоких технологий, их определяющем влиянии на развитие бизнеса. Верно ли будет сказать, что основа вашей идеологии — максимальная свобода ради максимальной эффективности субъекта экономики?

КЬЕЛЛ НОРДСТРЕМ: Потребности в максимальной независимости не существует. Потому что люди всегда ограничены культурой, законами, семьей, полом — всегда есть нечто, создающее определенные рамки. Но, что важно в экономике, это возможность создания компании максимально быстро, гладко и без издержек бюрократии, чтобы она могла эффективно существовать в существующих юридических рамках. Мы знаем, что в Европе есть экстремальные примеры, такие как Франция. Существуют исследования, до-

казывающие, что экономика максимально эффективна в тех странах, где создавать компании просто. Но не стоит сбрасывать со счетов и вторую часть уравнения — законодательную базу. Если, к примеру, наш первый же клиент не оплатил по счетам, мы должны быть уверены, что существуют система и процедуры, на которые мы можем положиться, чтобы вернуть деньги или продолжить работу с контрагентом. Так вот свобода от административных ограничений — то, к чему мы должны стремиться.

BG: Значит ли это, что ваши рецепты, ваши советы работают только в условиях развитой западной экономики, будь то экономика Швеции или США?

К. Н.: Разница, которую мы себе представляем между странами, не так велика. Посмотрите на Южную Корею. Результаты, которых они достигли за последние

50–60 лет, невообразимы. И Южную Корею точно нельзя назвать западной страной.

BG: Но Россия последние 25 лет развивалась как сырьевой придаток более развитых стран. Отсюда вопрос: можем ли мы пользоваться теми же рецептами, что и развитые экономики?

К. Н.: В английском языке есть выражение: «Сырье — это спорное благословение» (Raw materials is a mixed blessing). Основатель IKEA Ингвар Кампрад имел в своем багаже одно выражение: «Когда мочишься в штаны, поначалу тебе тепло. Но через какое-то время начинает подмораживать». Вот вам описание экономики, основанной на поставках сырья. Посмотрите на Норвегию, не надо даже по России ездить. Посмотрите на Аргентину, еще с начала прошлого века у них постоянно возникают различные проблемы. Это экономики, в

высшей мере зависимые от сырьевых ресурсов. Господь, если он существует, велел Аргентине практически все, что мог. Норвегии тоже перепало: полезные ископаемые, газ, нефть, рыба, разумеется, леса у них тоже хватает. Но если мы сравним пять северных стран, мы увидим, что Норвегия на протяжении долгого времени была беднейшей среди своих соседей. Примерно к 1972 году у них закончилась череда неудач, когда они нашли нефть. В этом же 1972 году Швеция была третьей богатейшей страной в мировой экономике. Норвегия в это время была где-то в самом конце списка. Сегодня Норвегия благодаря нефти стала гораздо богаче. Но, как и Россия с Аргентиной, не смогла слезть с сырьевой иглы. Можете ли вы назвать хотя бы одну норвежскую компанию, не связанную с нефтью и газом? → 24

ЗА ЭНЕРГИЕЙ — В РЕГИОН?

ТЕРРИТОРИИ ВБЛИЗИ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ МОГУТ СТАТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Прогнозы по экономическому росту в России нельзя назвать оптимистическими. Что делать в таком случае крупным энергетическим генерирующим компаниям — большой вопрос, ведь их загрузка напрямую зависит от активности бизнеса, потребляющего электричество. Продажа энергии на оптовом рынке зачастую не гарантирует получения прибыли, поэтому генераторы пытаются сами создать себе потребителя на локальном рынке, ведя переговоры с инвесторами, которые готовы разместить новые производства вблизи электростанций в регионах, тем самым обеспечив их загрузку. По этому пути пошла ОГК-2. В течение последнего года компания начала активно рассказывать о своих технологических и инфраструктурных возможностях.

В Северо-Западном регионе ОГК-2 предлагает инвесторам сразу три площадки на выбор. Псковская, Череповецкая и Киришская ГРЭС обладают своими особенностями, которые могут заинтересовать бизнес. К примеру, рядом с Псковской ГРЭС наиболее перспективно размещать производство с прицелом на экспорт в страны ЕЭС: от электростанции до границы порядка 200 км. Череповецкая ГРЭС — готова предложить потенциальным инвесторам использовать золошлаковое сырье, которое может значительно удешевить стоимость производства дорожных и строительных материалов. У Киришской ГРЭС — значительный



потенциал по поставке больших объемов тепловой энергии в виде пара и горячей воды, чем, например, активно пользуется Киришский нефтеперерабатывающий завод. В этом году на Киришской ГРЭС специально для КИНЕФ реконструируют оборудование, чтобы обеспечить партнера паром высоких параметров: 70 атмосфер, 450 градусов, первой категории надежности. Помимо тепловой и электрической энергии, Киришская

ГРЭС готова предоставить несколько инфраструктурных площадок на своей территории под небольшое производство или data-центр. Более того, под боком находится индустриальный парк «Левобережный», с которым у электростанции давние технологические связи. Там ОГК-2 хотела бы видеть крупного энергоемкого потребителя.

Пока большой бизнес только приглядывается к предложениям ОГК-2,

малый активно действует. Например, в этом году ОГК-2 подписала соглашение с компанией «РусЛес» о размещении на территории Череповецкой ГРЭС производства по глубокой переработке древесины, которому, помимо площадки, потребуются значительные объемы тепловой энергии.

Еще одним перспективным направлением может стать развитие тепличного хозяйства рядом с электростанциями. С одной стороны, не-

простые отношения с Европой и недопоставка овощей дают шанс для роста этого бизнеса на внутреннем рынке, с другой стороны, камнем преткновения являются высокие тарифы на энергию. В связи с этим не так давно правительство пообещало разработать меры поддержки вновь строящихся тепличных хозяйств для сокращения их затрат на электроэнергию, об этом на одном из совещаний заявил вице-премьер РФ Аркадий Дворкович. А в сентябре этого года уже премьер-министр Дмитрий Медведев рассказал о пересмотре программы поддержки агропромышленного комплекса до 2020 года в сторону увеличения финансирования мясного животноводства и тепличного хозяйства.

Пока что проблемы поиска новых потребителей ОГК-2 решает по большей части самостоятельно, но уже с несколькими регионами подписаны соглашения о совместных действиях по развитию потенциала электростанций. Вместе с тем в комплексном развитии субъектов РФ должны быть заинтересованы и местные власти. Ведь наличие крупных источников генерации энергии в инвестиционном паспорте региона — огромный плюс в позиционировании территории для привлечения финансов в его экономику.

Энергия рядом!
www.ogk2.ru

23 → **BG:** Может быть, Skipsteknisk (всемирно известное проектное бюро в судостроительной отрасли. — **BG**)?

К. Н.: Да, пожалуй, Skipsteknisk. Но их технологии используются в первую очередь для обслуживания нефтяной и газовой индустрии. Когда я посещал Ставангер — один из ключевых в нефтяной индустрии Норвегии городов, — я узнал, что выпускники со степенью магистра на начальном этапе своей карьеры зарабатывают в среднем €100–120 тыс. в год. Понятно, что тогда за бочку нефти давали \$140–150. Но с этим все равно невозможно конкурировать. Зачем молодым норвежцам создавать компании? Мы называем это «аргентинской экономикой» — когда рост и падение экономики напрямую зависят от мировых цен на сырье. В таких условиях невозможно планировать экономику, инвестиции, очень сложно создавать что-нибудь, кроме сырьевых продуктов. Потому что в период роста цен все возвращается в сверхприбыльный сырьевой сектор. А потому будем надеяться и молиться, что цена на нефть останется столь же низкой, как сейчас.

BG: С момента развала Советского Союза Россия движется по пути рыночной экономики. Но с тех пор у нас очень мало возникло компаний, создающих конечный продукт. Мы все покупали за рубежом, отсюда желание провести импортозамещение, которое стало трендом последнего времени. Возникает вопрос — возможно ли создать эффективное производство в мире, где все уже произведено?

К. Н.: К этому заключению легко прийти в любой момент времени — кажется, все умное за тебя уже придумали. Наверное, так же думала и Nokia в 2006 году, когда контролировала 50% мирового рынка мобильных телефонов. Но пришел 2007 год, и на рынке появился iPhone — и мир изменился. Это связано с одной вещью, которую не смог предсказать даже Карл Маркс. Он был прав во многом, но заблуждался в одном: невозможно, абсолютно невозможно предсказать инновацию. К примеру, предсказать интернет за год до его появления. Единственное, что мы знаем, — мы, люди, имеем способность создавать. Мы продолжаем развиваться, создаем новые инструменты труда, усложняем их, находим новые способы решения проблем. Пирог никогда не бывает испеченным до конца. Я не знаю, будет ли успешным YotaPhone. Уже сейчас ему трудно конкурировать с iPhone. Сегодня сложно конкурировать с IKEA, сложно конкурировать с McDonald's. Но предприниматели чувствуют грядущие перемены: растущие города, меньше мяса, больше вегетарианской еды. Если поменять парадигму питания, вся система McDonald's будет поставлена под угрозу, потому что их концепция основана на мясе.

BG: Так что же правильнее с государственной точки зрения — защищать внутренний рынок или максимально его открыть?

К. Н.: Единственное, что мы точно знаем, — историю. И мне кажется, открытые экономики в течение длительного периода времени смогли создать и развить более конкурентоспособные производства. Например, мы, шведы, никогда ничего не защищали. Это относится к автопрому: Saab — банкрот, Volvo принадлежит китайской Geely. Относится это и к судостроению: тридцать лет назад шведские судостроительные компании были крупнейшими в мире, но сегодня все верфи закрыты. Но шведская экономика перестроилась. Конечно, мы могли бы защитить наших производителей. Пред-



ставители Saab приходили в правительство и просили денег. Но им ответили отказом, предложили искать инвесторов. Чиновники сказали: «Мы не инвесторы, мы политики, мы не можем сказать, успешно ваше предприятие или нет». История учит нас, что бюрократы обычно плохие бизнесмены: у них для этого не хватает практики.

BG: И где теперь строятся корабли для Швеции?

К. Н.: Мы покупаем их на мировом рынке.

BG: Но мы, живя в России, не можем позволить себе покупать военные корабли за рубежом. Как Америка не может покупать за рубежом свои боевые корабли.

К. Н.: Да, это верно для таких сверхдержав, как Китай, Россия и США. Остальным приходится закупать. Такие страны, как Италия и Испания, отошли от столь затратного производства. Что же, это аргумент: есть индустрии, обслуживающие оборонные интересы страны. Это безопасность, а за безопасность приходится платить. Также есть аргумент молодой отрасли — вновь создаваемой или находящейся на ранней стадии развития и еще не окрепшей отрасли промышленности, нуждающейся в господдержке. Ей нужно подставить плечо, как ребенку, который учится ходить. Но к воспитанию надо подходить очень осторожно — ребенок не должен оставаться зависимым. Возьмем другой пример. Италия долгое время защищала свой внутренний рынок. Но когда они присоединились к ЕС, им пришлось отказаться от политики протекционизма. И в один момент их рынок оказался открыт всем ветрам, после чего многие производства были закрыты. Я не верю в шоковую терапию. История показывает нам, что открывать промышленные отрасли нужно постепенно. Я провел несколько лет в Китае, они открывают свою экономику постепенно. Открывают не все, не сразу и не быстро. И теперь предприниматели Китая начинают получать правильные сигналы: что будут покупать клиенты, что будет востребовано на рынке. Понять это полностью можно, только когда ты интегрирован в рынок и можешь сравнить

свой товар с товарами конкурентов. У Nokia это не получилось. Финское правительство могло защитить Nokia, но кто бы стал покупать их телефоны сегодня?

BG: Пять лет назад вашим лозунгом был «Go East». Вы испытывали интерес к странам «восточнее Стокгольма». За это время изменились отношения России и Запада, мы стали более закрытыми. Скажите, вы не разочаровались в восточных странах? Вы все еще верите в них?

К. Н.: Да, верю. В мире существует феномен транснациональных компаний, и для них новая российская политика — прекрасная новость. Потому что эти компании создавали сотню лет назад. Они родились в мире, где в странах циркулировала разная валюта, применялись разные законы, велись военные конфликты. Эти компании построены для такого мира: внутри этих стен они создают свои представительства и работают так же, как у себя дома. Проблемы возникают не у них. Небольшие российские и западные компании не имеют традиций и опыта транснациональных корпораций. И чтобы построить такой бизнес, требуется обычно очень много времени. Мир политических ограничений, мир Дональдов Трампов или Марин ЛеПен, играет на руку мировым корпорациям. Но для небольших компаний пересечь границы будет делом сложным: границы, налоги, бюрократия. Когда мы обсуждаем, что происходит в мире, мы забываем, что 35–40% мировой торговли ведется транснациональными корпорациями. И сегодня они процветают.

BG: Проблема в том, что экономический рост распределяется крайне неравномерно. Не кажется ли вам, что победа Трампа в США есть некий ответ определенной части общества на неравномерное распределение ресурсов?

К. Н.: Французский экономист Тома Пикетти несколько лет назад написал книгу «Капитал в XXI веке». Его основной тезис заключается в том, что ресурсы распределены неравномерно. Понятно, что у него нет полного набора данных по всем странам. Но его цифры довольно печальны. Он гово-

рит, что с начала XX века разница в доходах между богатыми и не очень богатыми сокращалась. Среди стран с наиболее равномерным распределением доходов можно назвать Швецию образца 1973 года. В то время зарплаток директора крупной компании и среднестатистического рабочего отличался всего в десять раз. Разрыв доходов в мире начал увеличиваться в 1960-х годах. До этого в мире бушевали войны, а это прекрасный способ уравнивания. Бомбы падали на богатые дома и ровняли их с землей, потом индустриализация, восстановление экономики, Google, Microsoft, и сегодня мы возвращаемся к разрыву, существовавшему сто лет назад. Но не будем забывать, что около 2 млрд человек в Китае, Пакистане, Индии вышли за черту бедности, и они пока не учтены в этой статистике. Но американского рабочего не беспокоит Эфиопия или Индия — его больше беспокоит собственная жизнь. В глобальном смысле общее количество благ увеличилось. Но ребята в Северной Дакоте все еще несчастливы, ведь им тяжело кормить свои семьи. Возникла проблема педагогического характера — как объяснить, что мы выигрываем, а что проигрываем, когда принимаем политические решения? Господин Трамп — эксперт в эксплуатации этого разрыва знаний. И он стал рупором людей, чувствующих — не понимающих, а именно чувствующих, — что жизнь уже не та, что была раньше. Госпожа Клинтон говорит о фактах, переговорах, контрактах, она глобалист, она верит, что торговля позволит улучшить положение женщин, поднять больше людей над чертой бедности и решить другие проблемы. Трамп говорит: «Нам это не нужно, давайте сделаем Америку великой снова!» Не Эфиопия, не Индия — сначала Америка. Краткосрочно на этом даже можно построить политику. Но я уверен, что это снизит экономическую активность и обороты международной торговли, а платить за это будут те, кто и так зарабатывает немного. ■

(Полная версия интервью на сайте kommersant.ru/regions/78)

ДОЛЕВОЕ УЧАСТИЕ НА ПОРОГЕ ПЕРЕМЕН

МЕНЕЕ ЧЕМ ЧЕРЕЗ ДВЕ НЕДЕЛИ В СИЛУ ВСТУПАЮТ ПОПРАВКИ В 214-ФЗ, РЕГУЛИРУЮЩИЙ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ И ДОЛЬЩИКОВ. НОВОВВЕДЕНИЯ ЗАМЕТНО УЖЕСТОЧАТ ФОРМАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИЯМ-ЗАСТРОЙЩИКАМ, ПРИВЛЕКАЮЩИМ СРЕДСТВА ГРАЖДАН В СТРОИТЕЛЬСТВО. СТРОИТЕЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО РАЗДЕЛИЛОСЬ НА ТЕХ, КТО СЧИТАЕТ, ЧТО СЕРЬЕЗНОГО ВЛИЯНИЯ НА ИХ БИЗНЕС ПОПРАВКИ В ЗАКОН НЕ ОКАЖУТ, И НА ТЕХ, КТО ПОЛАГАЕТ, ЧТО ПОПРАВКИ СЕРЬЕЗНО УХУДШАТ ПОЛОЖЕНИЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ И ЧУТЬ ЛИ НЕ ПОСТАВЯТ ИХ НА ГРАНЬ ВЫЖИВАНИЯ. НО БОЛЬШИНСТВО СХОДЯТСЯ ВО МНЕНИИ, ЧТО МЕЛКИМ ФИРМАМ ВЫЖИТЬ СТАНЕТ ТРУДНЕЕ. РОМАН РУСАКОВ

В новой редакции 214-ФЗ законодатель четко прописал требования к размеру уставного капитала застройщика (норма вступает в действие с 1 июля 2017 года). Капитал должен быть полностью оплачен и находиться в пределах от 2,5 млн до 1,5 млрд рублей в зависимости от площади всех объектов долевого строительства. «Однако едва ли можно сказать, что данная мера надежно защитит участников долевого строительства, так как объем обязательств застройщика перед участниками долевого строительства и контрагентами обычно несопоставимо больше вводимого минимального размера уставного капитала. Поэтому эта мера скорее обеспечит только видимость финансового благополучия застройщика», — говорит Екатерина Мотыван, руководитель группы «Недвижимость и строительство» юридической фирмы ЮСТ.

Она отмечает, что следует учитывать еще и то, что несоответствие собственному уставному капиталу установленному в законе размеру застройщик может восполнить заключением договоров поручительства по своим обязательствам с лицами, уставный капитал которых в совокупности с уставным капиталом застройщика составит нужную сумму. Заключив договоры поручительства, застройщик сможет привлекать денежные средства по договору долевого участия. «Однако для того, чтобы убедиться в надежности такого застройщика, дольщику придется внимательно присматриваться еще и к поручителю», — отмечает госпожа Мотыван.

НОВЫЕ РАМКИ Кроме того, четко определены другие обязательные требования к строительным организациям, позволя-

ющие им осуществлять деятельность по сбору средств дольщиков: в отношении застройщика не проводятся процедуры ликвидации (банкротства); застройщик не состоит в реестре недобросовестных поставщиков в закупках по 223-ФЗ и в реестре недобросовестных участников аукциона по продаже земельных участков; у застройщика отсутствует недоимка по налогам и иным обязательным сборам, а также решение суда о приостановке его деятельности; у должностных лиц и главного бухгалтера отсутствует судимость за преступления в сфере экономики, не применялись наказания в виде лишения права заниматься определенной деятельностью в сфере строительства и административное наказание в виде дисквалификации.

У застройщика также должна отсутствовать недоимка по налогам, сборам,

обязательным платежам в бюджет, а размер задолженности не должен превышать 25% балансовой стоимости активов застройщика.

Без соблюдения данных условий строительные компании не смогут привлекать денежные средства граждан — участников долевого строительства.

Среди других нововведений в 214-ФЗ — цена договора будет уплачиваться застройщику только после государственной регистрации договора. Для участника долевого строительства такое правило, безусловно, выгодно и защищает от случаев так называемых «двойных продаж». Однако, как указывает госпожа Мотыван, основные риски дольщика связаны, как правило, не с тем, что застройщик не регистрирует договор, а с возможной финансовой несостоятельностью застройщика. → 26

WestCall
TELECOMMUNICATIONS

20 лет на вашей стороне

Интернет Телефония IPTV

ВЕСТКОЛЛ ДЛ Я ОФИСА!
647-00-11

ВЕСТКОЛЛ ДЛ Я ДОМА!
337-50-50

ВСЕГДА НА ВАШЕЙ СТОРОНЕ!
WESTCALL.SPB.RU

Дата-центр Объединение офисов Виртуальные услуги

РЕКЛАМА

25 → «Поэтому новая норма будет работать на интересы дольщиков только в совокупности с рядом других мер (например, с расширением сведений, указываемых в проектной декларации, вводимым с 1 января 2017 года единым реестром застройщиков). Нельзя не учитывать также и риски застройщика, который не получает даже авансового платежа до государственной регистрации договора. Как показывает практика, такие риски застройщик всегда компенсирует за счет цены продаваемых помещений», — говорит юрист.

В свою очередь, контролирующие органы получают возможность проверять застройщика в случае отклонения от примерного графика реализации проекта строительства на шесть и более месяцев.

Теперь действие 214-ФЗ будет распространяться и на привлечение средств граждан в строительство не только многоквартирных зданий, но и блочных домов (от трех и более блоков). Строительство из блоков чаще всего применяется в индивидуальном, загородном и дачном строительстве.

БОЛЬШЕ ОТКРЫТОСТИ «Ни для кого не секрет, что строительные организации подчас скрывают свою финансовую отчетность. Таким образом, узнать о реальном положении дел в компании весьма проблематично. Однако согласно новым поправкам, если компания привлекает средства граждан в долевое строительство, она будет в обязательном порядке раскрывать информацию о себе и о возводимых объектах (вплоть до фотографий процесса строительства) в открытых источниках — на официальном сайте», — говорит Антон Щербаков, эксперт информационного агентства «Крединформ».

Предусмотрена в поправках и достаточно новая практика для российского рынка — расчет с помощью счета эскроу. Смысл расчетов через такие счета заключается в том, что все ценности с него передаются эскроу-агентом (банком) в пользу одной из сторон сделки (застройщику или дольщику) только в том случае, если она выполнила свои обязательства по сделке перед другой стороной. «Эскроу является способом обеспечения обязательств, а не формой безналичного расчета, следовательно, средства со счета могут быть переведены только во исполнение условий договора», — говорит господин Щербаков.

Помимо того, что строительные организации обязаны вступить в число саморегулируемых организаций (СРО), с 1 июля 2017 года планируется создать Единый реестр застройщиков — государственный информационный ресурс, представляющий собой систематизированный перечень всех юридических лиц-застройщиков, находящийся в открытом доступе. Это повысит информированность новых инвесторов об участниках рынка и уберет от сотрудничества с фирмами-«однодневками», обещающими построить «рай на земле» в кратчайшие сроки.

Новые требования, предъявляемые к застройщикам в 214-ФЗ, касаются их информационной открытости и финансовой устойчивости. «В целом текущая редакция поправок к 214-ФЗ не окажет значительного влияния на рынок», — уверен Дмитрий Панов, генеральный директор ГК «Доверие». Он указывает на то, что многие решения, которые на первых этапах обсуждения тогда еще законопроекта вызывали у девелоперского сообщества смешанные чувства, в итоговой версии документа приняли



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

С 1 ИЮЛЯ 2017 ГОДА ПЛАНИРУЕТСЯ СОЗДАТЬ ЕДИНЬЙ РЕЕСТР ЗАСТРОЙЩИКОВ — ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕСУРС, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЙ СОБОЙ СИСТЕМАТИЗИРОВАННЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВСЕХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ-ЗАСТРОЙЩИКОВ, НАХОДЯЩИЙСЯ В ОТКРЫТОМ ДОСТУПЕ

компромиссную форму. Это, в частности, касается применения эскроу-счетов, на которых должны аккумулироваться деньги дольщиков.

«Сегодня жесткого обязательства работать именно по этой схеме нет. В противном случае с учетом текущего состояния рынка и цены привлечения заемных средств такой механизм мог увеличить себестоимость строительства на 10–15%», — говорит господин Панов.

ПО СИЛАМ Требования к уставному капиталу застройщиков также вполне посильны для большинства участников рынка, считает господин Панов. Впрочем, он признает, что некоторые трудности могут испытать небольшие девелоперские компании, но, согласно закону, необходимый бюджет может быть собран и совместными усилиями нескольких организаций. «Тем не менее рынок действительно может недосчитаться в своих рядах отдельных игроков, но вряд ли это будут заметные фигуры», — отмечает он.

Антон Щербаков говорит, что если уставный капитал не «дотянет» до заявленных сумм, застройщик вправе привлечь поручителя — учредителя (участника) этого застройщика, который в случае неисполнения им обязательств по договору будет отвечать перед дольщиками.

Впрочем, в среде участников рынка немало экспертов, полагающих, что поправки в 214-ФЗ серьезно ухудшат положение девелоперов. Надежда Калашникова, директор по развитию компании Л1, так и вовсе считает, что некоторые пункты в законе больно ударят как по застройщикам, так и по покупателям. К таким пунктам госпожа Калашникова относит создание компенсационного фонда, который должен пополняться за счет обязательных взносов строительных компаний.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», также не ожидает ничего хорошего от нововведений. «Мы еще не имеем еще на руках ни этого регламента, ни подзаконных актов. Как и в каких объемах это повлияет на рынок, покажет только время. Но достаточно тяжело ожидать чего-то хорошего от этих нововведений. Скорее всего, они приведут к тому,

что начнут исчезать компании средней руки, которые сегодня еще продолжают работать. Люди перестанут приобретать жилье у компаний с небольшими объемами, потому что те просто-напросто не попадут под критерии надежного застройщика. Хотя эти критерии — вещь умозрительная. Чиновник не должен иметь возможности трактовать их по-разному, и для средних по объему и больших компаний они должны быть не столько равнозначны, сколько пропорциональны», — рассуждает господин Мирошников. Он также говорит о том, что по поводу поправок у строителей вопросов пока больше, чем ответов. «Например, если окажется, что застройщик не соответствует требованиям по всем пунктам, то какова судьба дольщиков, получат ли они поддержку от государства или нет? Что касается компенсационного фонда, то непонятно, кто будет распоряжаться аккумулированными в нем средствами. Термин „обманутый дольщик“ также должен быть конкретизирован, потому что на данный момент неясно, как отличить задержку срока строительства от невыполнения обязательств перед дольщиками», — делится сомнениями эксперт.

Интересной экспертам представляется инициатива по формированию страхового фонда за счет обязательных отчислений застройщиков в размере не более 1% от стоимости строительства объекта. Предварительно ежегодные доходы фонда будут составлять 20–30 млрд рублей, суммы этой вполне должно хватить для обеспечения достройки львиной доли проблемных объектов. Однако, указывают специалисты, фонд должен заработать уже с 1 января, но до сих пор не прописаны механизмы его работы и правовой статус.

НОВАЯ ЦЕЛЬ Впрочем, новый закон предусматривает и некоторые преференции для застройщиков. В частности, 214-ФЗ несколько расширил цели использования средств дольщиков. Ранее средства, поступившие от покупателей, могли идти только на возведение жилых метров, а инфраструктура возводилась в основном за счет привлечения дополнительного финансирования.

«Уточняется, что средства, полученные от дольщика, застройщик сможет тратить

на строительство других многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, при условии, что они находятся в границах квартала, микрорайона, предусмотренного документацией по планировке территории. Такое уточнение коснется в основном застройщиков, ведущих строительство в разных районах города, так как обязывает отдельно учитывать затраты на многоквартирные дома, расположенные в разных кварталах (микрорайонах). Предусматривается также, что за счет средств, получаемых по договорам долевого участия, застройщик сможет возмещать расходы на уплату процентов по целевым кредитам, предоставляемым банками на строительство многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», — говорит госпожа Мотыван.

Также нововведения в закон обязывают застройщика представлять в контролирующий орган в составе ежеквартальной отчетности информацию об исполнении примерных графиков реализации проектов строительства и своих обязательств по договорам долевого участия. При этом отклонение на шесть и более месяцев от примерных графиков строительства будет являться основанием для проведения внеплановой проверки контролирующим органом (статья 23 214-ФЗ).

«Резюмируя, можно сказать, что поправки в 214-ФЗ, вступающие в силу с 1 января 2017 года, предусматривают более строгие требования к застройщикам, к соблюдению ими сроков строительства, к раскрытию информации о своем финансовом состоянии и динамике строительства. В какой-то степени такие меры будут способствовать снижению рисков застройщиков, а застройщиков вынудят с большей осторожностью подходить к новым проектам, определению их сроков, выбору инструментов финансирования. В то же время строительная отрасль довольно уязвима, чувствительна к кризисным явлениям в экономике. В этих условиях дополнительные издержки застройщиков, которые всегда сопутствуют подобного рода изменениям, могут повлечь как рост цен на жилые и нежилые помещения, строящиеся на основе долевого участия, так и сокращение объемов долевого строительства», — прогнозирует госпожа Мотыван. ■

МАЛЫМИ СРЕДСТВАМИ

ЛИЗИНГОВЫЙ РЫНОК В 2016 ГОДУ НАЧАЛ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ.

НАИБОЛЬШИМИ ТЕМПАМИ РАСТУТ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ВЫСОКОРИСКОВЫХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

АГАТА МАРИНИНА

В 2015 году российский бизнес существенно пересмотрел свои инвестиционные планы, инструментом для реализации которых является лизинг. В результате итоги года оказались для отрасли неутешительными. Лизинговый рынок заметно сократился. «Оборудование зачастую приобреталось за рубежом. Но из-за падения курса предприятия уже не могли себе его позволить по новой стоимости и откладывали планы на более стабильное время», — рассказывает коммерческий директор ООО «Балтийский лизинг» Владимир Наймарк. По словам руководителя филиала ООО «ЮниКредит Лизинг» в Санкт-Петербурге Светланы Березиной, клиенты в целом стали более взвешенно относиться к инвестициям, просчитывать их эффективность и анализировать риски, связанные с колебаниями валютного курса, рефинансирования.

Переломный момент наступил в конце первого полугодия уходящего года. Зафиксированные показатели дали понять, что отрасль стала восстанавливаться. Ближе к концу года и вовсе оказалось, что прогнозы конца 2015 года слишком пессимистичны. Сыграл свою роль отложенный спрос.

Согласно предварительным итогам исследования RAEX («Эксперт РА»), в российских масштабах объем нового бизнеса за девять месяцев 2016 года составил около 450 млрд рублей, что на 17% больше, чем годом ранее. «Столь существенный прирост связан с эффектом низкой базы прошлого года. Кроме того, постепенная стабилизация в экономике России привела к частичному восстановлению лизингового рынка, который годом ранее сократился на 26%», — поясняет младший директор по банковским рейтингам агентства RAEX («Эксперт РА») Руслан Коршунов.

Сегмент грузовых и легковых автомобилей остается крупнейшим по объему нового бизнеса. По оценке RAEX, по итогам девяти месяцев 2016 года автосегмент вырос на 21%, а его доля на рынке составила около 38%. Значительный прирост в 64% показала строительная и дорожно-строительная техника, доля которой в объеме нового бизнеса за январь — сентябрь 2016 года составила около 8%. Сегмент сельскохозяйственной техники также продемонстрировал позитивную динамику: его доля на рынке выросла с 2 до 4%. Светлана Березина выделяет также экспортеров и производителей продуктов питания (молочное направление, хлебобулочные изделия), предприятия, занимающиеся лесозаготовкой и деревопереработкой (особенно имеющие экспортные контракты), фармацевтические компании, а также предприятия, работающие в некоторых отраслях машиностроения.

Сейчас по сравнению с 2015 годом на рынке наблюдаются позитивные тенденции. «За это время снизились став-

ки финансирования и были увеличены сроки лизинга», — отмечает директор Северо-Западного регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг» Николай Кубликов.

Рост, который отрасль покажет в 2016 году, не позволит достигнуть максимальных объемов 2011 или 2013 годов. Согласно позитивному (базовому) прогнозу RAEX, объем нового бизнеса в 2016 году вырастет на 17% и составит около 640 млрд рублей.

В 2017 году прирост объемов нового бизнеса, по оценке Светланы Березиной, может составить 10–15% по сравнению с итогами 2016 года. С этим согласны и аналитики RAEX. В агентстве полагают, что слабая инвестиционная активность бизнеса ограничит прирост рынка в 2017 году в пределах 10–20%. «Позитивная динамика рынка продолжится в 2017 году благодаря дальнейшей стабилизации экономики. Лидером рынка по-прежнему будет автолизинг, а точками поддержки — железнодорожный и авиасегмент. В итоге объем нового бизнеса в следующем году, по прогнозу агентства, вырастет на 10–20% и составит 700–770 млрд рублей», — говорится в отчете агентства.

ВЫТЯНУЛ РЫНОК Примечательно, что в этом году существенные изменения претерпела структура нового бизнеса. Традиционно более половины сделок приходилось на крупные компании, работающие в сфере авиации и железнодорожного транспорта, реализующие крупные инфраструктурные проекты. В 2016 году же новый бизнес в этом сегменте практически не демонстрировал рост. На его место пришел малый и средний бизнес. Именно эти предприятия и стали драйвером для восстановления рынка.

«В 2015 году российские банки, которые были весьма пессимистичны, практически полностью перестали кредитовать малый и средний бизнес. Доступ к средствам получали только крупные предприятия с кредитной историей и международными рейтингами. Небольшие компании могли рассчитывать только на локальные банки, многие из которых остались без лицензии. Спрос был, но банкам он был неинтересен. Для лизинговых компаний это стало шансом для роста. Важно было иметь программы, доступ к средствам и развитую филиальную сеть. Те, кто обладал этими тремя составляющими, получили доступ к сформированному отложенному спросу», — говорит Владимир Наймарк.

В результате сегмент малого и среднего бизнеса показал в 2016 году существенный рост. По данным агентства RAEX («Эксперт РА»), в целом по России объем нового бизнеса с представителями таких компаний вырос на 29% за январь — сентябрь 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и

составил 270 млрд рублей. «В результате на сегмент малого и среднего бизнеса за девять месяцев 2016 года пришлось около 60% нового бизнеса», — констатирует Руслан Коршунов. По его мнению, росту способствовала именно активизация региональных сделок. В 2016 году лизинговые компании активизировали региональные продажи, которые существенно упали в прошлом году. Так, в территориальном распределении нового бизнеса за девять месяцев 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года все регионы, кроме столицы, показали прирост. Доли Санкт-Петербурга и Северо-Западного федерального округа (за исключением Петербурга) в новом бизнесе выросли на 4 и 2 п. п. (до 11 и 5%) соответственно.

Опираясь на потребности малого и среднего бизнеса, лизинговые компании развивают скоринговые программы. По словам Николая Кубликова, рынок планомерно движется к сокращению сроков рассмотрения сделок по розничным продуктам благодаря автоматизации бизнес-процессов и совершенствованию скоринговых программ.

«Таким клиентам даже не стоимость интересна, а сам доступ к средствам. Для них важна скорость принятия решения и минимальная оценка финансового положения. Исходя из этого и формируется скоринговая программа. Средняя ставка составляет 16–18% годовых. Это вполне посильно для предприятия с выручкой в 3–5 млн рублей в год», — говорит Владимир Наймарк.

Между тем предприятия малого и среднего бизнеса самыми любимыми клиентами лизинговых компаний не назовешь. Для этого сегмента характерен рассредоточенный риск. Величина сделок не так велика, а случаев банкротств гораздо больше. Но выбирать при нынешнем положении дел не приходится. К тому же малый бизнес понимает, что является высокорисковым, и готов на более высокие ставки.

СТАВКИ СОКРАЩАЮТСЯ Одна из характеристик лизингового рынка 2016 года — сокращение ставок, которые были резко повышены годом ранее. По оценкам специалистов компании «Балтийский лизинг», снижение ставок составило около 2%. Ставки зависят от категории заемщика, срока лизинга, суммы финансирования. По словам госпожи Березиной, самый распространенный срок финансирования — три года. На этот период в 2015 году ставки составляли 16–19% и выше. В этом году деньги давали под 13–16%. Для крупных заемщиков ставки начинались от 10%. По оценке госпожи Березиной, в следующем году существенных колебаний не стоит ожидать — снижение возможно в пределах 0,5–1,5%.

«Общее направление задает Центробанк. Но мы ощущаем, что банки „пере-

сидели“ на своих деньгах. Они долгое время занимали выжидательную позицию, сейчас она меняется. В 2015 году банки и слышать не хотели, чтобы прокредитовать даже лизинговую компанию с рейтингом и кредитной историей. Сейчас ситуация обратная — банки сами приходят. При этом условия по ставкам предлагаются на уровне начала 2014 года», — рассказывает Владимир Наймарк.

Светлана Березина обращает внимание, что условия лизинга зависят от ряда факторов — прежде всего от финансового положения компании и специфики актива. «Если предмет лизинга легко реализуем на вторичном рынке, то клиенту будут предложены более лояльные условия: небольшой аванс и длительный срок финансирования. В этом случае лизинговая компания исходит из того, что в случае банкротства клиента продать актив без существенных убытков будет проще. Если же актив уникальный, дорогостоящий и сложно демонтируемый — то клиенту, скорее всего, будет предложено внести более крупную сумму в качестве аванса, а также потребуются дополнительные документы для оценки финансового состояния компании», — рассказывает она. В целом, по мнению Светланы Березиной, лизинговые компании стали более аккуратными при структурировании сделок. Речь идет о тщательном анализе финансового состояния клиента, способности точно и в срок осуществлять лизинговые платежи, контрагентов. «В отличие от банковского кредитования, в лизинге очень важно понимать ликвидность и качество предмета лизинга, такой подход обусловлен теми негативными тенденциями, которые характерны для финансового рынка в целом», — подчеркивает она.

Тем не менее сейчас у клиентов есть возможность немного поторгаться. Предложить ставку и аванс ниже, чем у коллег, обязывает конкуренция, которая только обостряется на фоне узкой клиентской базы. Для лизинговых компаний же это означает повышение рисков. «Склонность к риску — одна из ключевых характеристик нынешнего рынка. Мы постоянно говорим, что необходимо работать осторожнее, но конкуренция вынуждает рисковать», — рассуждает Владимир Наймарк.

По мнению Светланы Березиной, рисковать склонны скорее небольшие лизинговые компании. Крупные же игроки, наоборот, более внимательно оценивают риски, а также очень пристально следят за уровнем просроченной дебиторской задолженности, а это напрямую связано с качеством заемщика, так как от этого зависит доступность банковского кредитования. «Можно нарастить объем нового бизнеса, но если при этом упадет качество портфеля, есть риск получить отказ в одобрении лимита со стороны финансирующего банка», — констатирует она. ➔ 28

27 → ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ Одной из тем для активного обсуждения на лизинговом рынке в 2016 году стали изменения в законодательстве. С участием Министерства финансов и Банка России разрабатывается план реформы отрасли. В ближайшие годы изменения в нормативно-правовой базе скажутся на налогообложении, субсидировании и плане счетов в лизинге, а также приведут к созданию СРО на рынке. В RAEX адаптацию к регулятивным новациям называют ключевым испытанием для лизингодателей в ближайшие годы.

По словам директора Объединенной лизинговой ассоциации (ОЛА) Татьяны Поздняковой, отечественная лизинговая отрасль вступает в период глубокого реформирования. В 2016 году Банк России разработал концепцию и приступил к реализации реформы лизинговой отрасли. Главных постулата два: ввести контроль ЦБ РФ над лизинговой отраслью и создать СРО. Предполагается, что в 2017 году ЦБ РФ примет необходимые шаги по изменению нормативно-правовой базы лизинговой деятельности и отнесению лизинга к финансовому рынку, что сделает его подчиненным 223-ФЗ «О СРО в сфере финансового рынка». «Введение регулятивных мер Банком России и разрабатываемые изменения в законодательстве, с одной стороны, смогут повысить прозрачность рынка и его привлекательность для инвесторов, но с другой — потребуют серьезной перестройки работы от лизинговых компаний. В настоящий момент идет глубокий, всесторонний диалог отрасли с Банком России о выработке позиции по реформированию рынка», — говорит Татьяна Позднякова.

В RAEX подчеркивают, что ключевые направления реформы будут нацелены на повышение транспарентности и введение требований по контролю рисков. В ближайшие годы существенными новшествами, помимо появления СРО и совершенствования нормативно-правовой базы, станет переход с 2019 года компаний на отчетность по МСФО. Следующим же этапом может стать введение Банком России пруденциальных нормативов.

По словам Владимира Наймарка, лизинговые компании давно считали себя мини-банками и внутренне были готовы к тому, что Центробанк обратит на них внимание. «По сути, решение о создании СРО уже принято, но чтобы оно стало действовать, Госдуме в весеннюю сессию предстоит утвердить его законодательно», — добавляет он.

НАДЕЖДА НА ГОСУДАРСТВО Реализацию своих планов на 2017 год лизинговые компании во многом связывают с программами господдержки и проектами с госучастием. Так, по прогнозам, в 2017 году, по мнению экспертов, может стабилизироваться и даже выйти в небольшой плюс сегмент железнодорожного транспорта. Драйвером станет продолжающаяся программа по обновлению подвижного состава. Кроме того, точкой поддержки для лизингового рынка станет авиализинг, на который позитивно повлияет господдержка аренды и лизинга российских самолетов. На следующий год также придется значительная часть работ по подготовке инфраструктурных объектов к ЧМ-2018, что



БЛИЖЕ К КОНЦУ ГОДА ОКАЗАЛОСЬ, ЧТО ПРОГНОЗЫ КОНЦА 2015 ГОДА О РАЗВИТИИ РЫНКА ЛИЗИНГА СЛИШКОМ ПЕССИМИСТИЧНЫ. СЫГРАЛ СВОЮ РОЛЬ ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС

подстегнет объем лизинга строительной техники.

По словам участников рынка, наращиванию объемов и в этом году способствовали государственные программы поддержки. Так, по мнению Николая Кубликова, положительная динамика в сегменте грузового и коммерческого транспорта обусловлена именно наличием эффективной программы субсидирования Министерства промышленности и торговли РФ. И развитие сегмента грузового транспорта будет зависеть напрямую от продолжения государственной поддержки отрасли. Хотя, по мнению Руслана Коршунова, несмотря на завершение госпрограммы по льготному автолизингу частичная реализация отложенного спроса может предотвратить сильное снижение объема лизинговых сделок с автомобилями.

«Эффективность программы Минпромторга по поддержке отечественных автопроизводителей, которая действует уже второй год, отчасти обусловлена тем, что она разрабатывалась при участии лизинговых компаний», — полагает Владимир Наймарк. Программа предусматривает компенсацию в размере 10% от стоимости лизингового имущества и дала, по оценке экспертов, участникам отрасли около 50 млрд рублей дополнительного спроса.

Владимир Наймарк считает перспективной программу Фонда развития промышленности, которая рассчитана на переоснащение отечественных предприятий. «Она уже запущена. Условия очень достойные. Пока она не получила должной оценки на рынке, но думаю, что в 2017 году это произойдет», — полагает он.

По словам Светланы Березиной, проекты с госучастием, если они будут, в

определенной степени помогут оживить строительный рынок, но пока точной информации о выделенных на 2017 год суммах финансирования информации нет, сложно сказать, насколько сильное влияние они окажут.

ШИРОКИЕ ГОРИЗОНТЫ Участники рынка отмечают, что предел рынка уже не за горами. Для масштабного роста необходимо либо колоссальное изменение инвестиционной политики государства, либо освоение кардинально новых направлений. Одним из них является развитие рынка лизинговых услуг для физических лиц. На него уже сейчас обращают внимание, но драйвером роста на ближайшие годы пока не признают. Однако именно этот сегмент откроет для лизинговых компаний новые перспективы. На Западе крупнейшие компании наращивают портфель именно за счет такого рода продуктов, заключая до полумиллиона сделок в год. В России с физическими лицами работает всего несколько компаний. «Для распространения в России этого продукта необходимо, чтобы потребитель его понял. Речь идет об операционном лизинге, при котором взятое имущество необходимо будет вернуть. Пока россияне психологически не готовы к таким схемам. Мы все еще приобретаем вещи, чтобы иметь, а не пользоваться», — констатирует господин Наймарк.

Впрочем, при формировании лизингового рынка аналогичные сложности были и с популярными сегодня схемами. По словам экспертов, когда в 1990-е заключались первые сделки, мало кто воспринимал лизинг как эффективный инструмент. Но уже через шесть-семь лет не осталось ни одного директора пред-

приятия, которому необходимо было объяснять, что такое лизинг.

«Мы в ближайшее время не будем заниматься лизингом для физлиц. Это очень рискованное направление, очень ресурсоемкое. Мы пока не готовы, возможно, подумаем об этом в перспективе ближайших года-двух», — рассказывает госпожа Березина.

В целом лизинговые компании строят амбициозные планы на следующий год. «Мы увеличиваем наши планы. Однако понимаем, что в нынешних условиях узкой клиентской базы на рост можем рассчитывать только при очень продуманных действиях», — отмечает Владимир Наймарк.

По словам Светланы Березиной, более уверенно себя чувствуют те лизинговые компании, которые имеют достаточный объем ликвидности, диверсифицированный портфель лояльных клиентов, а также умеют эффективно управлять портфелем в любой рыночной ситуации. Это могут быть как компании, аффилированные с банками, так и независимые лизинговые компании», — говорит она. Еще один немаловажный фактор — наличие большого объема просроченной дебиторской задолженности. «Небольшие лизинговые компании сегодня ведут себя менее активно — сказывается недостаток ликвидности. Если раньше такие компании находили своих клиентов, несмотря на то, что предоставляемое ими финансирование было дороже, в настоящее время далеко не все они чувствуют себя уверенно: сказывается рост просроченной дебиторской задолженности, что не может не влиять на остальные показатели работы компании», — рассказывает она. ■

ЛОКОМОТИВ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, СПРОС НА УСЛУГУ АВТОЛИЗИНГА — ИНДИКАТОР СОСТОЯНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА. ЗА ПЕРВЫЕ ТРИ КВАРТАЛА 2016 ГОДА ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА В СЕГМЕНТЕ ЛИЗИНГА ЛЕГКОВОГО АВТОТРАНСПОРТА ВЫРОС НА 15–20%. РОСТ В СЕГМЕНТЕ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА ЕЩЕ БОЛЕЕ ЗАМЕТЕН — ОКОЛО 30%. МИХАИЛ ГЕЛЬФЕНБОЙМ

Выраженная положительная динамика именно в коммерческом сегменте связана с эффектом низкой базы: в прошлом году из-за сложной ситуации в тех отраслях, где лизинг коммерческого транспорта наиболее востребован, этот рынок существенно сократился.

Сейчас ситуация стабилизировалась, кроме того, положительную роль сыграли программы господдержки. Например, программа льготного лизинга в 2016 году стимулировала именно сделки лизинга коммерческого транспорта отечественной сборки.

По итогам 2015 года общий объем нового бизнеса на лизинговом рынке сократился на 20%, а сегмент автотранспорта — на 18% к показателям 2014 года (по данным агентства «Эксперт РА»). В середине второго квартала 2015 года была запущена программа субсидирования Минпромторга РФ, результаты которой рынок почувствовал уже к третьему кварталу 2015 года, замедлив падение. В первом полугодии 2016 года во многом благодаря той же программе объем рынка лизинга автотранспорта продемонстрировал положительный тренд — плюс 31% к соответствующему периоду 2015 года. В целом в 2016 году автотранспорт остается одним из основных драйверов лизингового рынка, демонстрируя значительный рост — в первую очередь в сегменте грузового и легкого коммерческого транспорта российской сборки, куда были направлены государственные субсидии.

«Спрос на услугу лизинга автотранспорта — своего рода индикатор настроений и уверенности малого и среднего бизнеса, к которому относится примерно 90% всех лизингополучателей. В настоящее время спрос высок, и после сложного 2015 года рынок восстанавливается, — говорит заместитель генерального директора компании Carcade Юрий Еремин. — По нашим оценкам, сейчас в лизинг приобретается 65–67% всех новых коммерческих автомобилей. Остальная доля приходится на единовременные покупки за полную стоимость и в кредит. Дефицит оборотных средств, вызванный общим сокращением денежной массы в экономике, заметно снизил возможности компаний и предпринимателей для приобретения транспорта за полную стоимость. Тем не менее потребность в пополнении автопарков для нормального функционирования бизнесов была и остается, а лизинг — наиболее выгодный в финансовом и операционном плане способ приобретения транспорта».

Зелимхан Мунаев, управляющий директор QBF, добавляет: «Именно автолизинг стал точкой роста для нового бизнеса. Данный сегмент вырос на 31% за январь — июнь 2016 года, в то время как в прошлом году сократился на 21%. Стабилизация экономики и понижение ставок по кредитам позитивно повлияли на рынок. Центральные игроки сделали акцент на региональные продажи, за счет этого доля



В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА АВТОЛИЗИНГА ШЛО БЫСТРЕЕ, ЧЕМ ПО СТРАНЕ В ЦЕЛОМ. ЭТО ПОЗВОЛИЛО РЕГИОНУ ПОВЫСИТЬ СВОЮ ДОЛЮ ПО НОВЫМ ДОГОВОРАМ ЛИЗИНГА С 6,5 ДО 10,6% НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЗА УКАЗАННЫЙ ПЕРИОД

Петербурга в новом бизнесе увеличилась до 10,6%».

Марк Гойхман, аналитик ГК «ТелеТрейд», также говорит о том, что в Санкт-Петербурге развитие рынка автолизинга шло быстрее, чем по стране в целом.

Господин Еремин отмечает, что рост доли лизинга в покупках коммерческого транспорта — долгосрочная тенденция. «Если в 2013 году в лизинг приобреталось 44% грузовиков, то в 2015 году уже 56%, а в 2017 году доля лизинга, вероятно, превысит 70%», — констатирует он.

«В текущем году в пользу лизинга сыграло еще и повышение требований банков к бизнесу, планирующему воспользоваться заемным финансированием», — говорит заместитель генерального директора АО «ВЭБ-лизинг» Алексей Черников.

Он также отмечает, что в текущем году структура рынка автолизинга меняется в пользу коммерческих автомобилей: если в 2015 году условное соотношение легкового и коммерческого транспорта — это 70 на 30, то в 2016-м можно говорить о 65 на 35.

Впрочем, эту тенденцию отмечают не все лизинговые компании. Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов рассказал: «По итогам десяти месяцев 2016 года объем сделок по лизингу легкового транспорта, заключенных ООО «Лентранслизинг», превысил объем сделок по лизингу коммерческого транспорта более чем в пять раз».

Андрей Волков, руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами компании «Балтийский лизинг», говорит: «Наша компания нара-

щивает объемы нового бизнеса в этом сегменте, сохраняя долю легкового и легкого коммерческого транспорта на уровне 35% и грузового на уровне 25%. В структуре предметов лизинга компании «Балтийский лизинг» по объему новых сделок за девять месяцев 2016 года лидирует легковой и легкий коммерческий автотранспорт, составляя более 35% общей стоимости лизингового имущества, а грузовой автотранспорт и автобусы занимают 25% в общей структуре».

Дмитрий Виноградов считает, что наибольшим спросом пользуется лизинг автомобилей представительского и бизнес-класса, которые приобретаются для руководства и собственников компаний.

«По мнению некоторых специалистов, к концу этого года более половины от числа всех проданных в стране автомобилей будут куплены в кредит. Пока еще рано говорить о том, какой процент транспортных средств от общего числа в 2016 году будет приобретен в лизинг, одно можно сказать точно одно: в России эта схема пока не пользуется особой популярностью. В нашей стране доля лизинга для физических лиц не превышает 1% от общего рынка, в то время как в других европейских странах этот показатель достигает 20%, хотя транспортные компании с большей охотой берут в лизинг автобусы и троллейбусы», — резюмирует господин Мунаев.

Как отмечают эксперты, предложения участников рынка несущественно отличаются по стоимости и набору услуг. Стоимость лизинга в течение года несколько снизилась благодаря поэтапному сниже-

нию ключевой ставки ЦБ. Условия предоставления услуги, которые были ужесточены большинством участников рынка в начале 2015 года, в настоящее время примерно такие же, какими были во второй половине 2014 года.

Господин Черников говорит: «Условия лизинга автотранспорта меняются в рамках общего тренда заемного финансирования: увеличивается аванс, сокращается срок. При этом резких изменений нет».

Чаще всего автомобили предоставляются в лизинг на срок до 36 месяцев, а первоначальный взнос составляет 10–20% от стоимости автомобиля. Эти цифры смогут колебаться в зависимости от выбранной клиентом программы и его финансового положения.

Господин Мунаев приводит в пример столичную компанию, которая по одной из своих программ предоставляет бывшие в употреблении автомобили в лизинг рыночной стоимостью не более 400 тыс. рублей в исправном техническом состоянии на срок до 36 месяцев с первоначальным взносом от 20 до 49% от его стоимости.

«Условия предоставления транспорта в лизинг разнятся в зависимости от организации. До 2010 года предмет лизинга мог быть использован только для коммерческих целей, в аренду брали автобусы, троллейбусы и спецтехнику, а не легковой транспорт. Сегодня получателями лизинга могут быть не только юридические, но и физические лица, а количество компаний, которые предоставляют в лизинг легковые автомобили, постепенно увеличивается», — говорит господин Мунаев. ■

МИНИМАЛЬНЫЙ ВВОД

ПРИРОСТ НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ПЕТЕРБУРГЕ С НАЧАЛА ГОДА СОСТАВИЛ 3,3% ЗА СЧЕТ ОТКРЫТИЯ СУПЕРРЕГИОНАЛЬНОГО ТРЦ «ОХТА МОЛЛ» (GLA 78 ТЫС. КВ. М) КОМПАНИИ SRV И ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ ТРК «ПОРТ НАХОДКА» (GLA 10,9 ТЫС. КВ. М) КОМПАНИИ FORT GROUP. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ТОРГОВЫМИ ПЛОЩАДЯМИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДОСТИГЛА 529 КВ. М НА ТЫСЯЧУ ЖИТЕЛЕЙ.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Роман Шиман, руководитель департамента коммерческой недвижимости компании E3 Group, отмечает, что с изменением экономической ситуации некоторые собственники провели реновацию своих объектов. Так, в 2016 году Fort Group частично реконструировала ТЦ «Южный полис», «Адамант» провел работу по реновации ТК «Невский» и «Балканский», ТРК «Капитолий» функционирует теперь в формате дисконт-центра.

Значительное увеличение торговых площадей наблюдается в стрит-ритейле, основной рост приходится на новые объекты жилой недвижимости. Так, с начала года было введено около 280 тыс. кв. м площадейстройки под коммерческое назначение. Около 15% от общего объема приходится на Приморский район, далее следуют Московский, Петроградский и Выборгский районы.

Марат Манасян, генеральный директор M1 Solutions, напоминает, что по обеспеченности торговыми площадями Санкт-Петербург занимает верхние позиции рейтинга европейских городов — этот показатель в 2016 году составляет 530 кв. м на тысячу человек. В городе сегодня насчитывается 58 торговых центров.

На стадии проектирования находится несколько районных проектов, на рынке они появятся не ранее 2018 года. «Мы не ждем крупных открытий в следующем году. Однако конкуренция на рынке торговых площадей по-прежнему остается высокой», — говорит господин Манасян.

По данным Colliers International в России, в настоящий момент в Красногвардейском районе на начальном этапе строительства находится четвертая очередь ТРК «Заневский каскад» компании «Адамант», а также на высокой стадии готовности находится объект компании «Максидом». Во Фрунзенском районе на улице Фучика ведется строительство мебельного центра «Мягкофф». В Приморском сохраняются планы по строительству суперрегионального торгового центра у станции метро «Пионерская».

ПЕРЕСМОТР СТРАТЕГИИ По мнению господина Манасяна, реконцепция и пересмотр маркетинговой стратегии станет удачным инструментом повышения эффективности и уровня заполняемости проектов с возрастом десять и более лет.

«Тенденция к увеличению доли развлекательной и lifestyle-составляющей в ТРЦ сегодня поддерживаются петербургскими девелоперами. Как примеры отметим „Охта Lab“ в „Охта Молле“, проект „Мега парк“ в „Мега Дыбенко“, — говорит господин Манасян.

Илья Шуравин, управляющий партнер Rusland SP, считает, что желание торговых операторов быть максимально

близко к покупателям и отсутствие достаточного количества микрорайонных ТЦ сформировали новый виток развития стрит-ритейла в спальных районах в первых этажах жилых домов. «Уровень вакантных помещений в „спальниках“ стремится к минимальным показателям за последние два года, и этому есть разумное объяснение: рынок потребителя чувствует себя даже более живо, чем в Москве (сравнивая уровень падения объема розничной торговли, мы выявили, что в Петербурге он составил всего 1,7% в январе — октябре, а в целом по стране — 5,3% за тот же период), а товары и услуги повседневного спроса требуют максимальной близости к потребителю, чего крупные торговые центры обеспечить в активно прирастающих новыми жителями районах не смогут», — говорит эксперт.

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге, считает, что наибольший интерес с точки зрения новых открытий демонстрируют операторы из сегментов fashion, красоты и здоровья, а также общественного питания. Среди наиболее заметных открытий фэшн-операторов можно выделить Uniqlo, Familia и Takko Fashion в ТРК «Питер Радуга», House в ТРЦ «Галерея», Fashion House в ТРК «Лондон Молл», Benetton в «Мега Дыбенко». За первые девять месяцев 2016 года общая площадь открытых арендаторов превосходит число закрытых на 8% без учета новых объектов.

По подсчетам JLL, уровень вакантных площадей по итогам девяти месяцев составляет 6,9% ввиду открытия новых торговых центров, а по прогнозам, до конца года он снизится до 6,5%.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО РОССИИ УДВОИЛОСЬ Сегодня объем качественного предложения торговых площадей в регионах России занимает приблизительно 60% рынка. Остальные 40% приходятся на Москву, Московскую область и Санкт-Петербург. Но доля регионов во вводе новых торговых помещений будет расти

По наблюдениям специалистов компании M1 Solutions, в целом можно говорить о росте доли качественных торговых центрах в регионах, а также о растущей активности ритейлеров, в том числе зарубежных, в региональных центрах. По предварительным итогам всего за этот год в регионах на рынке появилось 40 объектов.

В городах с высокой обеспеченностью населения торговыми площадями конкуренция подталкивает проекты, существующие на рынке уже долгое время, к реконцепции. «За последние пять лет предложение на рынке качественных торговых центров в России удвоилось и превысило 20 млн кв. м — только за

2015 год было введено 1,9 млн кв. м качественных торговых площадей, и аналогичный объем ожидается в текущем году, — говорит Мария Шпакова, аналитик рынка торговых площадей компании JLL. — Появление большого количества новых торговых центров предоставляет потребителям более широкий выбор, при этом их привычки меняются под влиянием кризиса. В результате конкуренция за лояльных клиентов усиливается, заставляя собственников объектов искать новые способы привлечения и удержания посетителей. Одним из них становится грамотно сформированная зона питания в торговом центре».

ОБЩЕПИТ «ОТЪЕДАЕТ» НОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ Как отмечают аналитики JLL, в торговых центрах Москвы и Санкт-Петербурга на сегмент общепита (F&B) приходится только 4–5% площадей. Увеличение доли ресторанов и кафе в торговых центрах становится новым глобальным трендом, что также заметно на европейском рынке. По данным JLL, операторы кафе и ресторанов в среднем занимают 15% арендуемой площади ТЦ в Европе и входят в число ключевых арендаторов. Понимая рост значения сегмента F&B в современной жизни, собственники торговых объектов уделяют ему особое внимание. В российской практике пока мало примеров, когда ресторанная зона становится точкой целевого притяжения в ТЦ, но все же отдельные объекты воплощают в жизнь мировые тренды.

Рынок качественных торговых центров Москвы насчитывает 104 объекта общей площадью 4,94 млн кв. м, что превышает показатели большинства европейских столиц, Санкт-Петербурга — 58 объектов (2,2 млн кв. м). По оценке компании JLL, в Москве заведения общественного питания занимают около 4% арендуемой площади ТЦ, при этом в ряде объектов доля F&B значительно превышает средний рыночный показатель и соответствует европейскому индикатору. На рынке торговых центров Санкт-Петербурга средняя доля ресторанов и кафе немного выше, чем в Москве, и составляет 5%, что, в том числе, связано с меньшим количеством крупных объектов.

В Петербурге наиболее насыщенным ресторанными площадями торговым центром является «Невский центр» (12,5%). За ним следуют «Галерея» (9,5%) и «Гранд-Каньон» (7,7%). По количеству помещений ресторанов и кафе лидируют «Галерея» (34 концепции), «Лето» (31), «Гранд-Каньон» (28) и «Питер Радуга» (27).

«Залогом успеха является не только объем предложения в сегменте F&B, но и его разнообразие. Чем больше концепций представлено в торговом центре, тем

шире охват аудитории. Грамотно подобранный набор F&B-арендаторов, включающий концепции с высокой узнаваемостью бренда и новых ярких локальных игроков, способен оказать позитивное влияние на результаты операционной деятельности торгового центра. Также собственникам стоит обращать внимание на уникальные, авторские концепции, единственные в своем роде, так как они могут стать точками притяжения покупателей», — комментирует Татьяна Мальянова, начальник отдела аренды торговых центров компании JLL.

В рамках исследования концепции заведений общественного питания все они разделены на пять основных категорий: рестораны с обслуживанием, кафе, фастфуд, импульсные киоски и «гурмэ».

Доля предложения фастфуда в торговых центрах Москвы и Петербурга наиболее близка к европейским значениям и составляет около 30% в общем объеме площадей, занимаемых F&B. Показатели в других основных категориях серьезно различаются: доля ресторанов с обслуживанием в торговых объектах обеих столиц значительно превышает европейский уровень — более 50% против 35%. Категория кафе, наоборот, не насыщена по сравнению с Европой: в Санкт-Петербурге доля таких заведений в составе F&B-арендаторов торговых центров составляет 15%, в Москве лишь 10%, в то время как в европейских ТЦ — 25%. Значительное преобладание одной категории над другими означает ограниченность разнообразия предложения.

«В большинстве российских торговых центров зона F&B по-прежнему представлена стандартным предложением, которое нельзя назвать «якорем» и центром притяжения. При этом на рынке появляются примеры грамотно организованных, интересных концепций, выделяющихся за счет современного дизайна и нестандартного набора операторов, — отмечает Мария Шпакова. — Таким образом, российские объекты следуют общемировым тенденциям в части развития F&B: мы наблюдаем рост этого сегмента в ТЦ в части как объема занимаемых площадей, так и разнообразия предложения. Мы также видим, что доля кафе и ресторанов в наиболее успешных и востребованных торговых центрах Москвы и Санкт-Петербурга выше, чем в среднем по рынку. Создание уникального пространства, способного привлекать посетителей, положительно влияет на товарообороты арендаторов, ставки аренды и капитализацию объекта. Таким образом, продуманный подбор F&B-концепций повышает привлекательность торгового центра и делает его более конкурентоспособным на современном рынке». ■

«НЕ ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ — ЭТО ЗНАЧИТ ОСТАНОВИТЬСЯ»

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «МФК „ЛАХТА-ЦЕНТР“» АЛЕКСАНДР БОБКОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АГАТЕ МАРИНИНОЙ РАССКАЗАЛ О ХОДЕ СТРОИТЕЛЬСТВА МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОГО ОБЩЕСТВЕННО-ДЕЛОВОГО КОМПЛЕКСА, О ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЯХ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ СКАНДИНАВАМ ВОЗВОДИТЬ ВЫСОТНЫЕ ЗДАНИЯ, И ОБ ОТНОШЕНИЯХ С ПОДРЯДЧИКАМИ.

BUSINESS GUIDE: Что сейчас происходит на стройке?

АЛЕКСАНДР БОБКОВ: Мы достигли экватора. Половина высоты доминанты уже набрана. Сейчас башня возводится со скоростью один этаж в неделю, одновременно строится многофункциональный комплекс. Это около 3 тыс. кв. м в сутки. Цифры кажутся небольшими, но, если вдуматься, то за 72 часа мы возводим почти 10 тыс. кв. м строительного объема. А это площадь среднего бизнес-центра. В наших условиях только при сохранении таких темпов можно рассчитывать на ввод в заявленные сроки. В рамках утвержденного директивного графика мы не можем позволить себе роскошь последовательных строительных работ. Параллельно делается максимум. Это значительно сокращает сроки, но добавляет хлопот с логистикой и размещением всего необходимого на стройплощадке.

BG: Так выстроить процесс планировалось изначально?

А. Б.: Мы планировали более щадящий темп, но приходится вносить корректировки для компенсации непредвиденных потерь времени. При строительстве таких масштабов и уровне сложности иначе быть и не может. Мы испытываем воздействие множества факторов, и на некоторые довольно сложно влиять. К примеру, в этом году было 40 дней, когда погодные условия, в основном по ветру, не позволяли использовать подъемные механизмы, и мы в это время вынуждены были практически остановить основные работы. Непредвиденные ситуации периодически возникают и с поставщиками. Это неизбежно. К тому же центр строится параллельно с подготовкой к чемпионату мира по футболу, для объектов которого конструкции производятся на всех основных российских предприятиях. Наивно полагать, что все производственные силы сосредоточены только на заказах для наших нужд. Особенно с учетом сложности и требований, которые мы предъявляем.

BG: В основном поставщиками являются российские компании?

А. Б.: Да, конечно. Из двенадцати компаний, поставляющих нам стальные конструктивные компоненты, десять — отечественные. Изменять эту структуру не планируем. Я рассчитываю завершить проект с нынешним пулом поставщиков.

BG: Несмотря на все опасения производители все же справляются?

А. Б.: Этот вопрос заслуживает отдельного разговора, потому как касается не только нашей стройки, но и ситуации с производством стройматериалов нетипового сегмента в целом.

Очевидно, что современное строительство невозможно без соответствующего подхода к металлоконструкциям и без высококачественных сталей, из которых они изготавливаются. К большому сожалению, их



АЛЕКСАНДР БОБКОВ

производство в России, мягко говоря, не развито. Этому есть свое объяснение — нестабильный спрос. Уникальных объектов, которым они требуются, не так много. Производители попросту «заточены» на другое. Но это нельзя считать оправданием, скорее — объективным поводом обращаться за рубежом. Осложняется ситуация утерянным инженерно-конструкторским ресурсом на предприятиях. Разработка детализированной проектной документации на заводах занимает массу времени, а предлагаемые решения часто требуют оптимизации. В результате процесс запуска производства непозволительно долгий. А потом еще предстоит найти специалистов, которые смогут все это смонтировать. Факт того, что в Люксембурге может быть сделано больше высококачественного проката нужного качества, чем всей нашей металлургической отраслью, безусловно расстраивает.

BG: Тяжело работать в таких условиях?

А. Б.: Точно не скучно. Никто не был столь наивен, чтобы ожидать, что мы, спроектировав комплекс, создадим трехмерную модель, передадим подрядчикам, а они с легкостью воспроизведут ее в реальности. «Лакта-центр» — это четыре сложнейших объекта, из которых башня — не самая большая по объему. Она просто самая заметная. Многофункциональные здания значительно больше по площади и в целом сложнее в реализации.

BG: Объемы, конечно, впечатляют.

А. Б.: Размеры и объемы впечатляют, но к этому быстро привыкаешь. Сложнее с осознанием количества конструктивных, инженерных, природных, гравитационных и даже эмоциональных факторов, которые существуют и, непрерывно видоизменяясь, делают нашу работу бесконечно разнообразной и интересной. Это именно та часть проекта, которая вызывает адреналин. Каждый раз, принимая решение, при-

ходится брать в расчет и оценивать сотни факторов. И при этом почти всегда остается мысль о том, что что-то все же не учтено и не взвешено. У нас нет права упустить ни одной важной детали. Но не принять решение — это остановиться.

BG: Как удастся минимизировать риски?

А. Б.: Мы максимально все просчитываем и стараемся предугадать. Ведь нет плохой погоды, есть не совсем правильно подобранная одежда. Сейчас, несмотря на пройденную середину, значительный перечень решений пока еще не воплощен. Сюрприз может возникнуть на любом этапе, так как у нас в проекте практически отсутствуют типовые элементы. Но имея за плечами опыт первой половины башни, предположить сложности немного проще.

BG: Что из проделанной работы вызывает особую гордость?

А. Б.: Возведение сложнейших композитных конструкций из сталежелезобетона. Ранее в подобных ситуациях в России использовался либо железобетон, либо сталь. За рубежом активно применяется композитный материал. В России не существовало нормы, регулирующей применение композитных конструкций из стали и железобетона. По нашей инициативе она была разработана. Это открыло возможности для применения сталежелезобетона, в том числе в типовом гражданско-промышленном строительстве. В нашем случае это позволило в несколько раз увеличить устойчивость здания, повысив несущую способность конструкций и на 20% сократить сроки возведения.

BG: Какие еще найденные решения могут пойти на пользу отрасли?

А. Б.: Многие. К примеру, наш способ борьбы с обледенением откроет для городов в наших широтах, например для скандинавов и канадцев, новые возможности для высотного строительства. Для северных

зон обледенение фасада на высоте — серьезная проблема. В Останкинской телебашне — одном из самых северных высотных сооружений — из-за возникновения льда приходится ограничивать доступ на территорию. У нас ежедневно по комплексу будет перемещаться до 10 тыс. человек, и мы обязаны обеспечить безопасность. В случае с «Лакта-центром» обледенение в основном грозит шпилю и, хоть и в меньшей степени, но все же — последним этажам, в том числе зоне смотровой площадки. Петербургский климат заставляет тщательно подбирать решения борьбы со льдом. Сейчас идут испытания нескольких: подогрев конструкций с помощью специальных элементов, электрические импульсы для периодического «стряхивания» льда, до того как образуется опасная толщина. Отработанную нами технологию смогут применять и северные соседи.

BG: Какие работы будут проводиться в ближайшее время?

А. Б.: Сейчас нам предстоит изменить диаметр ядра башни, которое на 67-м этаже значительно сокращается в размерах. Будет продолжаться остекление фасада. Установка каждого пакета — хирургическая операция. Вес одного составляет до 800 кг. Громадное холодногнутое стекло сложной формы может повредиться и даже треснуть при монтаже при малейшем нарушении его геометрии. И при всей сложности работ нам нельзя сбавлять темп, поэтому все задержки, в случае их возникновения, должны быть компенсированы.

BG: Часто приходится слышать от генподрядчика: «Это невозможно»?

А. Б.: Каждый день. Но у нас довольно жесткая схема контрактования. Так как представления о способе реализации того или иного проектного решения при заключении договора не было ни у нас, ни у подрядчиков, мы приняли решение подписывать отдельные пакеты по готовности рабочей документации и определении деталей производства строительно-монтажных работ.

BG: Корректировок по составу участников или функционалу не будет?

А. Б.: Мы находим компромисс с нашим генподрядчиком и договариваемся о новых пакетах. Это говорит о том, что состав остается прежним. С точки зрения функционального содержания изменений также не планируется. Гостиница была заменена на офисы, но это единственная корректировка проекта.

BG: Есть ли у вас ощущение, что проект в городе приняли?

А. Б.: Такое ощущение есть. Объективные данные по итогам мониторинга общественного мнения и прессы, говорят о том, что конструктивного внимания к проекту стало больше. И это внимание, что не может не радовать, теперь имеет любопытно-позитивный характер. ■

В ПОИСКАХ ВЫГОДЫ НА СТОРОНЕ НА ТРАДИЦИОННОЙ

КОНФЕРЕНЦИИ «БИЗНЕС-ПРАКТИКА — 2016», ОРГАНИЗОВАННОЙ ИД «КОММЕРСАНТЬ» И КОМПАНИЕЙ «ИНТЕРКОМП», ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА УЗНАЛИ, КАК ФИРМЕ ПОЛУЧИТЬ ШТРАФ ПРИ ОТКРЫТИИ СВОЕГО ФИЛИАЛА, ПОЧЕМУ НЕ СТОИТ ПРИНИМАТЬ КОМАНДИРОВОЧНЫЕ РАСХОДЫ НА АЛКОГОЛЬ К НАЛОГОВОМУ УЧЕТУ И КАКАЯ СФЕРА ЭКОНОМИКИ ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ В КРИЗИС УВЕРЕННЕЕ ВСЕГО. КРОМЕ ТОГО, УЧАСТНИКИ ВСТРЕЧИ ОБСУДИЛИ РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ БИЗНЕСА ПРИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИИ.

МАРИНА КОСТЮКЕВИЧ

О юридических тонкостях при открытии компаниями своих филиалов и последних изменениях в системе налогообложения в этой сфере участникам конференции рассказала руководитель отдела внутреннего аудита, экспертизы и методологии компании «Интеркомп» Елена Рыбникова. «Филиал — это не отдельное юрлицо, это один из видов обособленных подразделений головной организации, наделенный полномочиями ведения основной деятельности компании. Имущество же филиала, даже специально приобретенное под него, все равно будет являться собственностью головной организации», — отметила спикер.

По замечанию Елены Рыбниковой, при открытии филиалов, руководителям компании стоит обратить внимание на собственный устав: «Если в уставе не предусмотрено создание таких обособленных подразделений, то необходимо внести соответствующие изменения. Иначе компании грозит штраф при создании филиала».

Специалист подчеркнула, что, согласно последним изменениям в налогообложении, компаниям нет необходимости подавать информацию в налоговую об открытии филиала именно по его адресу — достаточно уведомить об этом службу по месту головного офиса фирмы.

К праву, а не к обязанности компании Елена Рыбникова отнесла открытие отдельного расчетного счета на филиал.

ОТЧЕТ ЗА КАЖДУЮ КОПЕЙКУ В системах организации командировок и учета расходов на них в России и за рубежом есть несколько существенных различий. «В корпоративной политике одной международной компании прописано, что сотрудники могут не предоставлять оправдательные документы под расходы, не превышающие 50 долларов, — они просто указываются в отчете. В России все расходы, даже самые мелкие, должны подтверждаться документально», — рассказала менеджер проектов отдела бухгалтерских услуг компании «Интеркомп» Екатерина Ермакова.

Она не рекомендовала принимать к налоговому учету расходы на алкоголь. «В Уголовном кодексе это вообще отягчающее обстоятельство. Такие расходы трудно нормировать. Алкоголь оказывает разное влияние на разных людей», — объяснила специалист.

По результатам исследования компанией «Интеркомп» HR-рынка за первое полугодие 2016 года самой стабильной из рассмотренных оказалась сфера производства, где отмечен рост зарплат выше среднего — на 10–15%. «Число командировок в этой сфере сохранилось на уровне прошлого полугодия, что тоже говорит о стабильности»,



УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ УЗНАЛИ, ЧТО САМОЙ СТАБИЛЬНОЙ НА РЫНКЕ HR ОКАЗАЛАСЬ СФЕРА ПРОИЗВОДСТВА, ГДЕ ОТМЕЧЕН РОСТ ЗАРПЛАТ ВЫШЕ СРЕДНЕГО — НА 10–15%. А ВОТ БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ ПРИХОДИТСЯ ВСЕ ЕЩЕ НЕЛЕГКО

— заметила директор по персоналу «Интеркомпа» Екатерина Овчинник. А вот банковской сфере, по ее утверждению, «приходится все еще нелегко».

«Идут масштабные сокращения всех штатных позиций — начиная с руководителей отделов и ниже. В то же время впервые за много лет в этой отрасли произошло серьезное повышение зарплат — примерно на 13–20% — практически по всем позициям», — рассказала она. В целом же по итогам наблюдений специалист отметила, что в 2016 году не наблюдается резких колебаний численности штата и сокращений, которые были характерны для рынка прошлого года.

БИЗНЕС НА АУТСОРСЕ Как отметили спикеры во время конференции, финансовый аутсорсинг в России востребован в основном западным бизнесом. Российские компании прибегают к нему не так часто. В то же время все больше российских компаний передают на аутсорсинг неключевые бизнес-процессы.

«В отечественном финансовом аутсорсинге нет стандартов, профессиональных сообществ, нет образовательных программ для специалистов. В итоге не все клиенты понимают, что такое финансовый аутсорсинг и как им управлять. А мы, в свою очередь, испытываем дефицит профессиональных кадров. Речь идет не о бухгалтерях, а о людях, которые могут грамотно управлять проектами», — подчеркнула руководитель департамента финансового аутсорсинга компании «Интеркомп» Светлана Золотарева.

Как рассказал аналитик рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») Вардан Хан-

ферян, сама услуга по передаче непрофильных бизнес-процессов (функций финансового учета: бухгалтерского и налогового учета, расчета зарплат, подготовки отчетности по РСБУ и МСФО, кадрового учета) на сторону пришла в Россию от иностранцев.

«Они так делали у себя, а когда приходили на российский рынок, то применяли привычную для себя схему построения бизнеса. В качестве клиентов на рынке аутсорсинга учетных функций иностранные компании занимают примерно 80–85%», — подсчитал господин Ханферян.

Он обрисовал типичный портрет российской компании, передающей на сторону свою бухгалтерию, а чаще — ее отдельные участки. «Это прозрачный бизнес и отлаженные бизнес-процессы, зачастую из сферы торговли, «нефтянки», финансов и электроэнергетики. Суммарно заказчики из этих отраслей обеспечили в 2015 году ведущим российским компаниям в области аутсорсинга учетных функций выручку не менее 2,5 млрд рублей», — сообщил аналитик.

К примеру, у компании «Интеркомп», первой на российский рынок в 1994 году предложившей зарубежным компаниям услуги финансового аутсорсинга, большая часть клиентов — работающие в России иностранные фирмы из 20 стран мира.

КОГДА ОДАВАТЬ ФИНАНСЫ «НА СТОРОНУ»? По замечанию Светланы Золотаревой, чтобы обеспечить экономическую выгоду модели финансового аутсорсинга, необходимо подсчитать стоимость собственной бухгалтерской службы, включая при этом не только прямые расходы, но

и все косвенные. Так, в компании «Аристон Термо Русь» отдали «на сторону» учет заработной платы.

«Преимущество скорее не в цене, а в минимизации рисков — как и арифметических ошибок, так и связанных с наличием в компании только одного специалиста «узкого звена», в случае отсутствия которого компанию ждут очень большие проблемы. Мне кажется, что все-таки надо думать об экономической безопасности, а не о «лишних» тратах на аутсорсинг», — считает финансовый директор компании Юлия Колесникова.

Финансовый аутсорсинг для расчета заработной платы, социальных налогов и некоторых HR-вопросов использует и директор филиала ЗАО «Группа „СЕБ-Восток“» и директор по логистике СНГ Виктория Гуринович. «Не все можно оценить прямыми финансовыми расходами. Главное — исключение рисков для компании и ответственность за правильность начисления налогов, оформление документов с сотрудниками. Ошибки в этих сферах могут быть значительно дороже, чем разница между услугами и расходами на своих сотрудников», — заявила участница бизнес-встречи.

По мнению независимого финансового эксперта Елены Кукарской, аутсорсинг — одна из возможностей делегирования полномочий в компании.

«Встает вопрос: кому же их делегировать — штатному сотруднику или внешнему консультанту? Когда чаша весов оказывается на второй стороне? Когда объем задач требует много разносторонних знаний и навыков от сотрудников, когда компании необходимо соблюсти некоторую конфиденциальность. И еще один фактор: желание компании застраховать себя от риска человеческого фактора и привязанности к одному человеку», — заметила госпожа Кукарская.

Для своих клиентов «Интеркомп» первым в России разработал специальный облачный сервис, где, введя свои персональные данные, сотрудники компании могут получить набор стандартных услуг (расчетные листки, отпуска, справки 2-НДФЛ) с любой точки мира и с любого гаджета. Кроме того, на этом портале компании могут отслеживать статус готовности своих заявок и ответственного за их исполнение сотрудника.

«Овчинка выделки стоит. Период окупаемости такого сервиса — два-три года. В-первых, таким образом у нас в компании повышается производительность труда. Во-вторых, увеличивается привлекательности нас как провайдера. А в-третьих, повышается лояльность нашей текущей клиентской базы», — перечислила преимущества появления облачного сервиса заместитель генерального директора компании «Интеркомп» Лия Пекленкова. ■



НИКИТА ИЮНТОВ

С 31 МАРТА 2017 ГОДА АЛКОГОЛЬНЫЕ ЛИЦЕНЗИИ РАЗДЕЛЯТ НА ДВА ВИДА: ДЛЯ ТОРГОВЛИ И РЕСТОРАНОВ

Отсрочку по подключению к ЕГАИС получили коммерсанты сельских поселений, Крыма и Севастополя, которые должны это сделать до 2017–2018 годов в зависимости от рода их деятельности.

По данным ФГУП «Центринформ» (системный интегратор, который занимается внедрением и сопровождением ЕГАИС в РФ), на первое августа 2016 года в Петербурге к системе подключилось 100% производителей, 100% импортеров, 99% оптовиков, 94,01% розничных продавцов. На основании лицензий осуществляет розничную продажу алкогольной продукции 3850 магазинов, 2799 объектов общественного питания (ресторанов, кафе, баров, закусочных и столовых).

Независимый адвокат Андрей Безрядов говорит, что процесс подключения к системе требует определенных навыков и финансовых затрат. «Собственно, само подключение обойдется не дороже пяти тысяч рублей. Данная сумма складывается из стоимости криптоключа и электронной цифровой подписи. Несмотря на то, что на портале ЕГАИС есть подробная инструкция по подключению и эксплуатации системы, многие предприниматели предпочитают обращаться к посредникам, стоимость услуг которых варьируется от 10 до 60 тыс. рублей», — рассказывает он.

УМЫШЛЕННЫЕ ОШИБКИ Ни одна новая система не может начать работу без сбоев. Кирилл Романюк, спикер «Российской недели ресторанного бизнеса» (форум по продвижению и развитию ресторанного бизнеса), руководитель ресторанного консалтинга «Бюро рестораных технологий», говорит, что основная трудность была связана с установкой программы и обучением сотрудников бухгалтерии работать на ней. «Но это было почти год назад, и неприятные моменты уже позади. Поначалу система была нестабильна. Со временем сбоев стало меньше, сотрудники научились корректно работать на ней, и проблем стало меньше», — сказал господин Романюк.

По словам господина Безрядова, результаты проверок по обращениям показали, что значительная часть сбоев происходила по вине самих пользователей. «В ряде случаев ошибки допускались умышленно, но чаще — из-за невнимательного прочтения

инструкции. Небольшая доля обращений была связана с трудностями взаимодействия программного обеспечения, установленного на компьютерах пользователей, с ЕГАИС. Разработчики, конечно, учитывали данный фактор в процессе создания продукта. Но сложности случаются. Недобросовестные поставщики тоже добавляют проблем участникам оптово-розничного алкогольного рынка. Их экономия на оборудовании, предназначенном для нанесения штрихкодов, не позволяет всем пользователям системы считать эти коды. Что, в свою очередь, вынуждает их приобретать более дорогое оборудование. В целом же ЕГАИС функционирует в плановом режиме и серьезных нареканий не вызывает», — подчеркивает господин Безрядов.

Никита Куликов, исполнительный директор российской юридической компании Heads Consulting, отмечает, что, как и при выстраивании любой системы с нуля, все проблемы по внедрению ЕГАИС были только на начальном этапе и это было связано, как и с отладкой самой работы государственных органов по данному новому направлению, так и с незнанием конечными пользователями системы всех нюансов. «Собственно только с этим столкнулись наши клиенты, которых мы сопровождаем на абонентском юридическом обслуживании, а это крупные сети кафе и ресторанов, которые в общей сложности имеют в Москве около 40 точек. Но все сложности удалось преодолеть в течение первого месяца обслуживания, и в дальнейшем никаких серьезных сбоев, мешающих работе не было. К тому же ЕГАИС — автоматизированная система, и в случае вопросов со стороны надзорных органов в кассовых аппаратах все равно сохраняется вся история транзакций, так что пока все конфликтные ситуации удавалось решать», — делится господин Куликов.

ВРЕД ИЛИ БЛАГО Участники алкогольного рынка по-разному реагировали на внедрение системы.

Директор Центра исследований федерального и регионального рынка алкоголя Вадим Дробиз ранее говорил, что необходимость введения ЕГАИС превалирует над всеми проблемами, которые существуют у бизнеса. По его словам, система вводится

АЛКОГОЛЬ ЗАЛИЛИ В СИСТЕМУ

для большинства предпринимателей подключение к единой государственной автоматизированной информационной системе (ЕГАИС) завершилось в июле 2016 года. Все переживали подключение по-разному — одни давали апокалиптические прогнозы, другие говорили, что рынок упорядочится. Какой эффект на бизнес оказала система, разбиралась корреспондент ВГ Юлия Чаюн.

в первую очередь в интересах потребителя. В легальной рознице продаются нелегальные суррогатные виски, ромы, джины, текилы, водки, а ЕГАИС позволит вывести всю нелегальную продукцию из легальной розницы. «В выигрыше будет и государство, потому что в прошлом году, например, 1 млрд литров крепкого алкоголя был продан в легальной рознице, из него примерно 250 млн литров было нелегальных. Но продавалась эта продукция по ценам легальной продукции. Замещение даст возможность государству собирать акцизы больше примерно на 30–40 млрд рублей в год, снизит криминальность алкогольного бизнеса. В целом ЕГАИС позволит разрешить и какие-то вопросы коррупции», — утверждал господин Дробиз.

Иначе реагировали производители алкоголя. В октябре 2016 года «Объединенные пивоварни „Хейнекен“» объявили о прекращении производства на своем филиале в Калининграде — в компании ПИТ — с 1 января 2017 года. Объемы, производимые в Калининграде, будут перераспределены на другие предприятия Heineken. За последние семь лет крупные компании были вынуждены закрыть одиннадцать пивоваренных заводов по всей России. В числе причин называются давление нормативной среды, а именно семикратный рост акциза по сравнению с 2008 годом, запрет малых форм торговли, резкое ограничение рекламы и введение ЕГАИС.

РЕСТОРАННЫЕ ОЖИДАНИЯ На общепит закон об ЕГАИС также оказал значительное влияние.

По словам бухгалтера по услугам консалтинговой компании «Балтийский меридиан» Елены Захаровой, с лета этого года вступили в силу поправки в закон о ЕГАИС и они принесли держателям алкогольных лицензий много новшеств. «Например, продажа закрытых бутылок в барах теперь запрещена. Употреблять алкоголь, проданный, например, в баре или ресторане можно только в месте нахождения этого заведения. Таким образом, работа в режиме так называемого магазина-бара запрещена, иначе лицензия подлежит аннулированию. Другие продукты можно продавать на вынос, а алкоголь нельзя», — рассказывает она.

Елена Лобова, эксперт системы «Контур. ЕГАИС» компании «СКБ Контур», говорит, что раньше некоторые предприниматели пользовались лазейкой в законодательстве. «Согласно п. 5 ст. 16 171-ФЗ, „не допускается розничная продажа алкогольной продукции с 23 часов до 8 часов по местному времени, за исключением розничной продажи алкогольной продукции, осуществляемой организациями при оказании услуг общественного питания“. Предприниматели открывали магазин с продажей алкоголя и получали лицензию на розничную продажу алкогольной продукции. В этом же месте оформляли учреждение общепита. Де-юре это было ночное кафе, которое соблюдало все требования к учреждениям общепита. Однако де-факто эти заведения работали как ночной магазин. Теперь такая деятельность незаконна. С 4 июля 2016 года нахождение по одному адресу, например, магазина и бара не допускается. Нарушение запрета будет основанием для аннулирования лицензии в судебном порядке», — поясняет она.

В следующем году произойдут изменения, касающиеся алкогольных лицензий, которые, к радости многих представителей ресторанной отрасли, с 31 марта 2017 года разделят на два вида: для торговли и ресторанов. «Это позволит по-разному учитывать и хранить алкоголь, нести меньше издержек. Разделение лицензий, на наш взгляд, — исключительно положительный шаг: раньше поселковые сельпо и ресторан в центре Москвы платили за лицензию одинаково, дифференциация нужна однозначно. В ресторане алкоголь выполняет другую функцию: там это не продукт, а услуга. Введение дешевой лицензии для рестораторов может привести к снижению цен и на алкоголь, и на закуску, так как существует общая ценовая политика предприятия и никто не рассматривает отдельно только цены на алкоголь. Однако при снижении затрат предприятия могут снизить цены, что должно благоприятно отразиться на спросе. Кроме того, барам и ресторанам не нужно получать еще одну лицензию на производство коктейлей — ее пытались навязать барам, так как в барах, смешивая разные виды алкоголя, как бы производят новый продукт, что должно было быть приравнено к производству алкоголя», — говорит госпожа Захарова. ■

«НАД СИВЕРСКИМ КРУЖИТЬ НЕ НАДО»

ГУБЕРНАТОР ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО СЧИТАЕТ, ЧТО РЕГИОН ГОТОВ К КАЧЕСТВЕННОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПРЫЖКУ, ДЛЯ ЧЕГО АДМИНИСТРАЦИИ СУБЪЕКТА НЕОБХОДИМО ПЕРЕСТРОИТЬ СВОЮ ФИЛОСОФИЮ. КАК ГЛАВА РЕГИОНА СОБИРАЕТСЯ БОРОТЬСЯ С «ПРОБЛЕМОЙ РОСТА», ПОЧЕМУ НЕОБХОДИМО ОМОЛАЖИВАТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ СОСТАВ И ОГРАНИЧИВАТЬ ЗНАКОВЫЕ ИНВЕСТИПРОЕКТЫ ОТ ВЛИЯНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩИЙ — ОН РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИНЕ КОСТЮКЕВИЧ.

BUSINESS GUIDE: С момента выборов губернатора прошло уже больше года. Что за этот период сделать удалось и что пока не получилось?

АЛЕКСАНДР ДРОЗДЕНКО: Самое главное, что нам удалось выполнить обязательства, которые мы давали в тот непростой период. Мы все тогда понимали, что находимся под давлением санкций и низких цен на энергоресурсы, практически все субъекты тогда проседали. А мы говорили о том, что у нас будет расти экономика, что увеличим бюджетные инвестиции в строительство и в соцсферу, что будем компенсировать инфляцию через повышение зарплаты и соцвыплат. Мы эти обязательства выполнили.

Ленинградская область заканчивает этот год с профицитным бюджетом. В 2012 году у нас была серьезная долговая нагрузка, которая сейчас у региона одна из самых низких в России. Мы сумели выполнить свои обещания по инвестициям, хотя в это вообще никто не верил. За первое полугодие Ленинградская область показала рекордный рост — 44%. В 2016 году мы привлечем более 200 млрд рублей.

Что не удалось? К сожалению, пробуксовывает и ряд принципиальных для меня программ. Нам не удалось выполнить все обязательства по дорожному фонду — мы привлекли серьезные инвестиции из федерального бюджета на строительство развязок и виадуктов, но не уложились с их строительством в нормативные сроки. Мы имеем один из лучших в России показателей по сбору платы за капремонт, но не смогли в полном объеме средства вложить в ремонт домов — на счетах 1,5 млрд рублей остатков, чего быть не должно.

BG: В чем же причина?

А. Д.: В человеческом факторе: идет уже третья смена в руководстве Фонда капремонта, есть определенный кадровый голод. И еще есть такое понятие, как болезнь роста. Я не пытаюсь похвастаться, но по основным показателям Ленобласть в последние четыре года развивается динамично. Кадровое обеспечение не успевает за ростом объемов программ и бюджета.

BG: По-вашему, чиновники не справляются с работой из-за роста ее объемов, а не из-за отсутствия у них компетенций?

А. Д.: Давайте скажем осторожно. Когда объемы были в три раза меньше, компетенций хватало. На сегодняшний день у целого ряда чиновников их не хватает, чтобы работать в заданном темпе.

Регион подготовлен к качественному прыжку, но для этого мы должны перестроить свою философию. Я уже не раз говорил Роману Ивановичу (Марков, первый вице-губернатор. — **BG**), я бы не хотел, чтобы он вошел в историю как председатель комитета финансов, при котором были самые высокие объемы депозитов. Да, нам нужен



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

был этот этап для выхода из финансовой дыры, но финансисты должны перестроить свое мышление и не страшиться брать деньги в долг для развития. Естественно, в рамках существующих бюджетных нормативов.

Есть ряд комитетов, где мы недавно проводили замены, и, возможно, их еще раз придется провести. Остаются проблемы в комитете по ЖКХ. Отрасль лихорадит. Олег Сергеевич Коваль (вице-губернатор по ЖКХ и энергетике. — **BG**) — неплохой менеджер, работал в компаниях «Газпрома», но к нему тоже есть вопросы.

У меня в целом есть вопросы по работе своего аппарата: я вижу, что мы не можем выйти на принцип омолаживания. Не менее четверти, а то и трети наших сотрудников должны быть в возрасте до 35 лет. Молодые двигают прогресс: я помню себя в возрасте 25–35 лет — горы хотелось свернуть. Я и сейчас не потерял интерес к работе, но чувствую, что становлюсь более консервативным. А в нашей работе обязательно нужно крыло либералов.

BG: Какие новые инвестиционные проекты для вас актуальны?

А. Д.: Для области в настоящий момент важны инвестиции-«паровозы», которые потащат экономику вперед. Прежде всего это вложения крупнейших монополистов. Я говорю о проекте Nord Stream — 2, благодаря которому мы получили беспрецедентную программу развития и строительства газопроводов Ленобласти. Мы единственный субъект, по которому правление «Газпрома» приняло решение ее не секвестрировать.

Есть проект строительства на площадке бывшего Волховского алюминиевого завода предприятия по производству металла для бетонных изделий — закладной арматуры. Она, в отличие от 90% других необходимых стройматериалов, в Ленобласти не

производится и завозится со стороны. Но пока мы не можем договориться с «Русалом» по условиям захода инвесторов. Считаем, что неиспользуемую площадку можно отдать по более льготным условиям.

BG: Из-за финансовых проблем в последний год фабрика «Синявинская» теряет свои лидирующие позиции на рынке. Вы обсуждали дальнейшую стратегию ее развития с новым руководством фабрики?

А. Д.: У нас несколько раз был разговор с Никитой Олеговичем (Мельниковым, экс-главой фабрики. — **BG**) о том, что ему надо пересмотреть свою финансовую политику, иначе ситуация может стать критической. Другие птицефабрики области много внимания уделяют собственной кормовой базе, переработке продукции, потому что продажей одного яйца рынок держать невозможно — тот же «Роскар» продает яичный порошок, поставляет продукцию для фастфуда. Никита Олегович вместо того, чтобы это делать, начал «распылять» свои средства.

Мы, конечно, очень переживали, что Сбербанк либо другие кредиторы фабрики обратятся с иском о ее банкротстве, это был бы крах. Но, слава богу, у них хватило ума понять, что работающая фабрика выгоднее. Она остается у нас в программе на получение прямой финансовой поддержки под производство продукции в 2017 году.

У пришедших инвесторов уже есть несколько птицефабрик, они не новички. Переговоры вел Яхнюк (Сергей Яхнюк, вице-губернатор по АПК. — **BG**). После первой же встречи он мне сказал: «Давайте все успокоимся — это профессионалы».

BG: Будет ли Ленобласть, несмотря на незначительную позицию Минтранса и противоречий с Петербургом, дальше продвигать идею строительства аэропорта в Сиверском?

А. Д.: Все, что связано с развитием экономики региона, должно быть меньше в области политики. Вы можете себе представить, чтобы один регион навязывал другому свои ограничения по развитию? Мы же не претендуем на то, чтобы Ленобласти передали право «Воздушных ворот», не претендуем на коммерческие пассажирские перевозки. Мы предлагаем сделать недорогой аэропорт, где будут лоукостеры и будет частная авиация пусть даже просто хранить свои самолеты. А главное — создать грузовой хаб.

Мы вели переговоры с железной дорогой о запуске спецсоставов, чтобы можно было, к примеру, зарегистрироваться на рейс прямо на железнодорожном вокзале, выйти из поезда уже в аэропорту и идти без допосмотра на самолет. Более того, железная дорога была готова вводить скоростные поезда до Сиверской. И сейчас, когда на уровне Минтранса говорят, что все это неправильно, мне кажется, мы начинаем путать политику с экономикой.

BG: То есть вы будете продолжать бороться за строительство аэропорта для лоукостеров?

А. Д.: Если наши инвесторы не побоятся с нами работать. Вы же понимаете, что позиция Минтранса для любого инвестора знаковая. Конечно, она нас расстроила. Пока мы не будем делать каких-либо заявлений, не будем ссориться с Минтрансом, не будем ссориться с Петербургом. Мы будем пытаться доказывать право Северо-Запада на альтернативные аэропорты, которые не являются конкурентами, а дополняют существующую систему авиасообщения.

С этим проектом пришла компания «Евросиб» — наш основной инвестор, партнер железной дороги. Они его продвигали, они готовили ТЭО. Но пока переговоры приостановлены, они работают с Минтрансом. Я пока к переговорам с Минтрансом не готов, не уяснив позицию «Евросиба» и других появившихся инвесторов. Среди них есть иностранные инвестиционные фонды (см. «Б» от 21.11.2016), зарегистрированные в Швейцарии. Они даже предлагали нам восстановить работу военного аэропорта Вещево, что был в Выборгском районе. Но он не стоит обсуждения — там нет сегодня даже взлетной полосы, логистика плохая.

Ведь чем интересен Сиверский? Когда «Евросиб» делал расчеты, то оказалось, что при взлете оттуда на Москву экономится 12–15 минут полетного времени, а на Европу — 20, по сравнению с Пулково. Происходит это из-за того, что на подлете к Петербургу многие самолеты уходят на круг, над Сиверским же кружить не надо. В свое время военные так расположили взлетную полосу для авиации, чтобы сразу взлететь на Европу и, условно говоря, отбомбиться. ■



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ЧАЩЕ ВСЕГО НОВЫЙ СЕРВИС СРАВНИВАЮТ С ТАКСИ, ВПРОЧЕМ, ПОКА ЭКСПЕРТЫ УБЕЖДАЮТ, ЧТО ЗАКАЗЫВАТЬ ТАКСИ, ХОТЬ И ДОРОЖЕ, НО УДОБНЕЕ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Главное отличие услуги от классической аренды — поминутная оплата. Чаще всего новый сервис сравнивают с такси, впрочем, пока эксперты убеждают, что заказывать такси, хоть и дороже, но удобнее для пользователя. Впрочем, в условиях снижения платежеспособности населения многие отказываются от покупки автомобиля. Так, арендовать машину на несколько часов выходит выгоднее, чем содержать собственную.

В 2016 году на рынке Санкт-Петербурга появились две каршеринговые компании, работающие под брендами Colesa.com и Youdrive, в ноябре на дорогах города появилось 100 автомобилей московской компании «Делимобиль».

КРАТКОСРОЧНОЕ РАЗВИТИЕ «В нашем сервисе зарегистрировано более 150 тыс. пользователей. За год работы в Москве пользователи совершили более 800 тыс. сессий аренд», — рассказывает Ашхен Петросян, руководитель пресс-службы «Делимобиль».

«В Санкт-Петербурге потенциальный объем рынка составляет около 5 тыс. машин», — рассказывает Михаил Седых, исполнительный директор компании Cariot, вендора оборудования и интерфейса для операторов каршеринга. При этом тенденции социальной значимости подобного сервиса, по мнению экспертов, станут очевидны только при насыщении рынка более 25%. «По нашим прогнозам, это произойдет к 2018 году», — добавляет Михаил Седых.

Московский же рынок поминутной аренды автомобиля развит лучше. Дмитрий Москалюк, вице-президент QBF, считает, что в Москве около 300 машин, операторов этого сервиса — не более десяти. «Автопарк Петербурга насчитывает около пятидесяти машин, вероятно, что в следующем году на рынке появится еще пять-семь каршеринговых компаний с возможностью краткосрочной и долгосрочной аренды, а автопарк вырастет до тысячи машин», — оценивает господин Москалюк.

И эксперты, и участники рынка соглашались, что в Петербурге рынок каршеринга только начинает формироваться. «По нашим оценкам, речь идет об объемах не более 2–3 млн рублей в месяц, но ситуация быстро меняется, выходят новые игроки, и люди узнают о новом виде транспорта. Через шесть-семь месяцев рынок может увеличиться в

три-четыре раза, потенциал огромен», — уверяет Павел Сигал, первый вице-президент «Опоры России».

«Спрос на каршеринг высокий. В Москве каждую машину арендуют восемь раз в день, в Петербурге спрос заметно ниже, но мы уверены, это только потому, что мы недавно вышли в Северную столицу, в сентябре этого года. Наш автопарк в Москве — 200 машин Smart. В Петербурге у компании 30 автомобилей, к концу года парк удвоится», — рассказывает Борис Голиков, генеральный директор каршеринга Youdrive.

Представитель «Делимобиль» выделяет ряд причин того, почему спрос на каршеринг в Москве выше, чем в Санкт-Петербурге. «Количество жителей Московского региона в несколько раз превышает население Санкт-Петербурга. Также правительством города созданы условия в нормативном правовом поле, стимулирующие развитие сервиса», — уверяет Ашхен Петросян. В Москве каршеринговые компании получают поддержку департамента транспорта, например, льготную парковку.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ Потенциальными пользователями каршеринга эксперты называют людей, которые активно используют общественный транспорт, а иногда отдают предпочтение личному автомобилю. «Даже по консервативным оценкам, это десятки тысяч людей. Большое распространение услуга получит, когда аудитория поймет, в чем ее принципиальное отличие от такси», — отмечает Павел Сигал. Особенность в том, что автомобиль можно арендовать более выгодно по сравнению с такси, например, когда нужно оставить машину на длительное время, а после продолжить использование, считают участники рынка.

«В Москве, например, много поездок в „Икею“, „Мегу“ совершаются на каршерингах, так как это удобно», — комментирует сооснователь и управляющий партнер каршеринга BelkaCar Екатерина Макарова.

На рынок Петербурга BelkaCar планирует выйти весной 2017 года, с первым траншем в 100 машин. «В городе каршеринг только начинает развитие, и компаниям потребуется немало сил и инвестиций для того, чтобы преимущества сервиса понимали так же четко, как и приложения такси», — считает госпожа Макарова.

ПОДЕЛИТЬ АВТОМОБИЛЬ

ПЕРВЫЙ КАРШЕРИНГ (МОЖНО ПЕРЕВЕСТИ КАК СОВМЕСТНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АВТОМОБИЛЯ) В РОССИИ ЗАРАБОТАЛ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД, В МОСКВЕ. РЫНОК КРАТКОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ ПЕТЕРБУРГА РАЗВИТ НЕ ТАК ХОРОШО, В ЭТОМ ГОДУ В ГОРОДЕ ПОЯВИЛОСЬ ВСЕГО НЕСКОЛЬКО ОПЕРАТОРОВ. ВПРОЧЕМ, К КОНЦУ 2017 ГОДА НА ДОРОГАХ ГОРОДА ПОЯВИТСЯ ЕЩЕ ОКОЛО 1 ТЫС. КАРШЕРИНГОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ. АЛИНА ТРЕТЬЯКОВА

«Эта услуга рассчитана на молодую и мобильную группу населения, на петербуржцев в возрасте от 23 до 36 лет», — уверен Михаил Седых.

ПРАВИЛА СЪЕМА О ближайших свободных машинах можно узнать с помощью мобильного приложения, которое установлено на смартфон пользователя. «Приложение позволяет открывать двери и окна автомобиля, проверять уровень топлива», — рассказывает Дмитрий Москалюк. Перед первой поездкой автомобилист должен зарегистрировать в приложении банковскую карту, с которой и будут списывать деньги за минуты аренды автомобиля.

Собственники каршеринговых компаний отдают предпочтение автомобилям Hyundai Solaris, Kia Rio, Smart. Некоторые компании закупают и несколько автомобилей более высокого класса, например BMW. «Все машины застрахованы по ОСАГО, некоторые — по каско. Автомобили каршеринга Anytime, например, застрахованы и по ОСАГО, и по каско. При ущербе до 70 тыс. рублей максимальная выплата составит 15 тыс. рублей, при ущербе на сумму более 70 тыс. рублей клиенту придется возместить 25% от стоимости ущерба, нанесенного автомобилю», — рассказывает Дмитрий Москалюк.

«Что касается наших клиентов, то они ограничены в ответственности за повреждение автомобиля на 30 тыс. рублей. Штрафы мы „перевыставляем“ на нарушителей», — поясняет Александр Зернов, директор каршеринга ООО «Колеса», бренд Colesa.com.

«Наши автомобили, безусловно, все застрахованы по ОСАГО. С каско сложнее, так как для каршерингов, как правило, страховые компании предлагают очень высокие тарифы. Некоторые компании не берут каско вообще. При аварии, произошедшей по вине пользователя с ущербом до 100 тыс. рублей, клиент BelkaCar оплачивает сумму ущерба, но не более 30 тыс. рублей», — отмечает Екатерина Макарова.

«Все автомобили застрахованы по ОСАГО, ответственность клиента перед третьими лицами покрывается на сумму до 1,5 млн рублей. „Делимобиль“ производит администрирование штрафов и „перевыставляет“ их клиенту. Сумма списывается после направления уведомления, с приложенными подтверждающими документами, с карты клиента», — заверяет Ашхен Петросян.

Стоимость аренды автомобиля варьируется от 7 до 10 рублей за минуту. Обычно в эту цену уже включен бензин. «Многие городские жители из-за кризиса не могут позволить себе купить автомобиль, потому решают периодически арендовать машину. Краткосрочная аренда обходится пользователю дешевле, чем поездка на такси», — уверяет Дмитрий Москалюк.

Чаще всего незнакомые с работой каршеринга люди сравнивают этот сервис с такси, которые работают при помощи мобильного приложения, например, Uber или Gett. Сергей Муравьев, генеральный директор ООО «Эверест 8800», компании-партнера Uber в России по подбору водителей, убежден, что сегодня каршеринг проигрывает такси. Причин он называет несколько. «Водителю надо идти до места парковки автомобиля, тогда как при заказе такси клиент получает машину к тому месту, где он находится. Кроме того, необходимо найти место парковки машины, что сложно сделать в дневное время в тех районах, где нет зоны платной парковки», — убежден господин Муравьев.

С ним не соглашается Михаил Седых, по мнению которого концепция каршеринга не подразумевает конкуренции с такси. «Скорее это новый вид отношения к автомобилю», — считает господин Седых.

Александр Зернов обращает внимание на то, что использовать арендованный автомобиль в среднем на 20–40% дешевле, чем такси. «Но мы постоянно подчеркиваем, что нас не стоит сравнивать. Каршеринг — это скорее замена собственному автомобилю», — утверждает он.

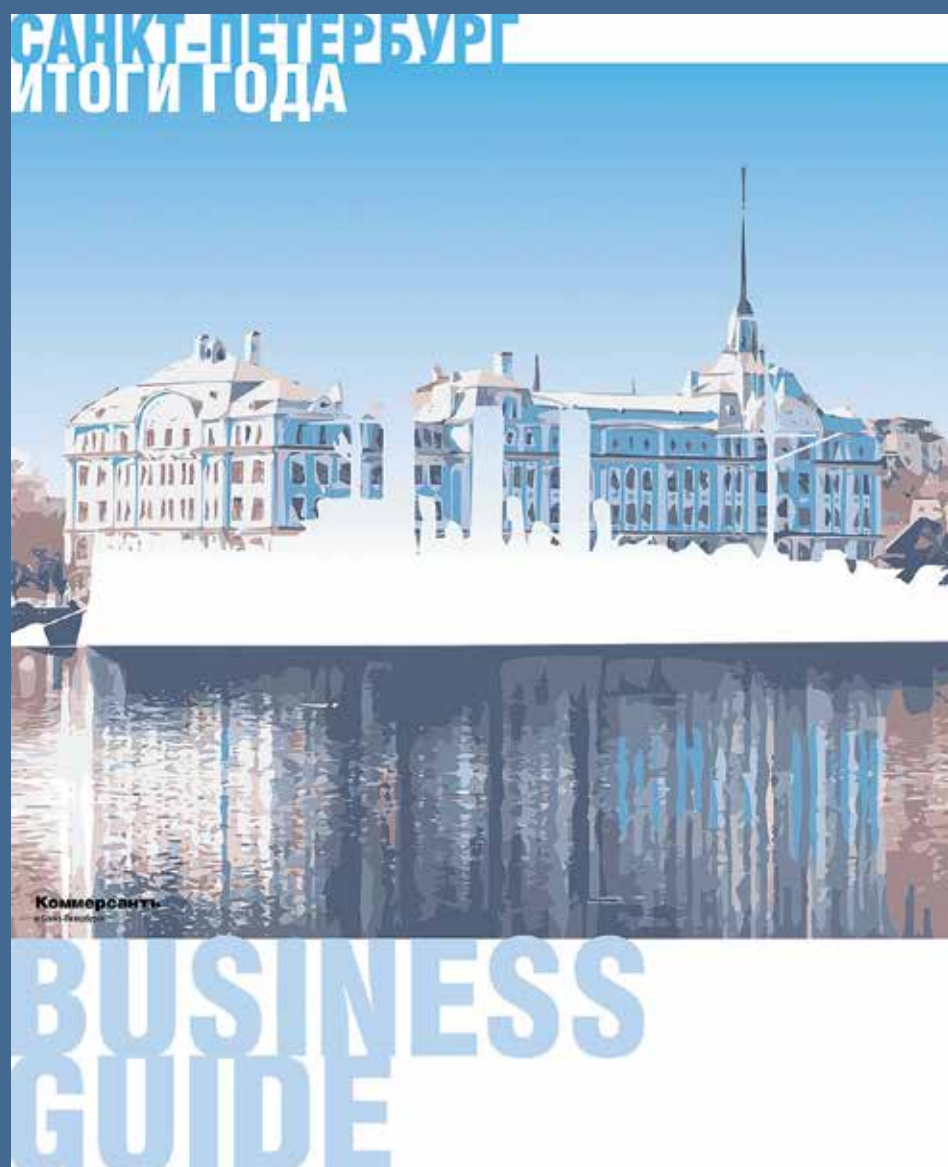
У экспертов нет сомнений, что периодическая аренда автомобиля обходится дешевле, чем покупка и содержание собственного ТС. «По результатам исследований нашей компании, в среднем автомобилем пользуются по прямому назначению 10% времени владения. Остальное время машина стоит припаркованная, продолжая расходовать средства владельца. Арендуя автомобиль, клиент платит только за фактическое использование. И, благодаря малым простоям, в системе каршеринга автомобили на 1 км пути обходятся арендатору в среднем дешевле, чем автомобиль в личном пользовании», — делится данными Сергей Вислов, менеджер по развитию бизнеса компании MetaSystem. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ИТОГИ ГОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ
ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ «ИТОГИ ГОДА».
В ВЫПУСКЕ БУДЕТ ПРЕДСТАВЛЕН ОБЗОР
НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
И ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИХ СОБЫТИЙ
УХОДЯЩЕГО ГОДА, ПОВЛИЯВШИХ НА ЖИЗНЬ РЕГИОНА



30 ЯНВАРЯ
2017

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru